**Week 4 en 5 Koopwens en koopmotief**

**Doel**

Je kunt het verband aangeven tussen de koopwens en het koopmotief. Je kunt aangeven op welke behoeften koopmotieven van de klant zijn gebaseerd.

**Oriëntatie**

Nadat je als verkoopmedewerker met de klant in contact bent gekomen, moet je erachter komen wat de koopwens van de klant is. De klant koopt een artikel vanuit een bepaald koopmotief. Dit zijn de beweegredenen die voor de klant de drijfveren vormen voor de aanschaf van een artikel.

Klanten komen soms met de meest uiteenlopende redenen naar een winkel. Voer deze opdracht samen met een studiegenoot uit.

Lees de bronnen over koopwens en koopmotieven. Maak een begrippennet met de begrippen koopwens en koopmotieven.

**Uitvoering**

Geef motieven waarom een klant bij de aanschaf van een plantenarrangement, planten kiest voor een winkel met:

|  |  |
| --- | --- |
| **Verkoopsysteem** | **Koopmotief** |
| bedieningzelfkeuzezelfbediening |  |

In het begrippennet hebben jullie de koopmotieven opgeschreven. Noteer in onderstaande tabel, eventueel met behulp van informatie:

1 de verschillende behoeften waarop koopmotieven zijn gebaseerd

2 een voorbeeld van een artikel uit jullie branche

3 een reden waarom de klant het artikel om genoemde behoefte kan kopen

4 een rationeel en emotioneel motief (geef dit aan door middel van een X).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Behoefte** | **Artikel** | **Koopmotief** | **Rationeel motief** | **Emotioneel motief** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Afsluiting**

Lever de uitwerking van de opdracht bij je begeleider in ter beoordeling