**Koopwens en koopmotief**

De verkoper onderzoekt in het verkoopgesprek de koopwens en het koopmotief. Hij kan daarna de klant goed adviseren. De **koopwens** is dat wat de klant wil kopen. Het **koopmotief** is de reden waarom de klant iets koopt.

Voorbeelden:

|  |  |
| --- | --- |
| **Koopmotief** | **Koopwensen** |
| Een cadeautje voor een ander willen kopen | • Een plant • Een bloemetje • Bonbons • Een boek • Een cd • Brood • Reparatie • Een gerichte dienst • Kleding • Schoonmaakmiddelen • Fiets • Matras • Avondkleding • Een verbouwing • Kleding om in te trouwen • Een fotoreportage • Audio / videoapparatuur |
| Iets nodig hebben en precies weten wat je wilt |
| Iets nieuws voor jezelf willen (en nog niet precies weten wat je wilt). |