

## Routinematig aankoopgedrag (RAG)

Hierbij doet de consument niet veel moeite, het product is voor hem bekend en de prijs is vaak relatief laag.

De goederen die hierbij horen zijn **convenience goods** of **unsought goods** (impulsaankopen).

# Routinematig aankoopgedrag (RAG): convenience goods of unsought goods



## Beperkt probleemoplossend aankoopgedrag (BPO)

Hierbij doet de consument beperkt moeite om informatie te zoeken en op andere manieren tijd aan de besteden.

De producten zijn voor hem niet nieuw maar de aankoop komt niet wekelijks voor. De producten zijn wat duurder.

Dit zien we bij **shopping goods**.

# Beperkt probleemoplossend aankoopgedrag (BPO): shopping goods.





## Uitgebreid probleemoplossend aankoopgedrag (UPO)

Voor de consument is het een belangrijke en/of kostbare aankoop. Hij doet veel moeite om informatie te verzamelen en besteedt er veel tijd aan.

De producten zijn vaak duur.

Dit aankoopgedrag past bij **specialty goods**.

# Uitgebreid probleemoplossend aankoopgedrag (UPO): specialty goods.

