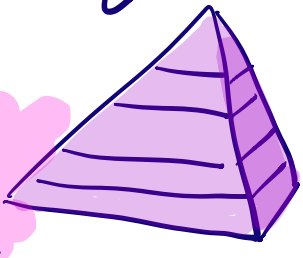


Grundbedürfnisse & Kaufmotivation von Menschen

Psychologische Aspekte

nach Grawe

Maslowsche Bedürfnispyramide



Lustgewinn & Unlustvermeidung

Orientierung & Kontrolle

Bindung

Selbstwertentwicklung & -schutz

Ableitung für das Marketing (Kaufargumente von Menschen)

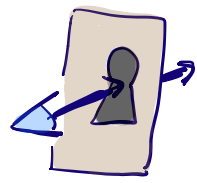
Prüfen Sie Ihre Produkte



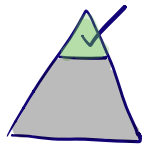
Sicherheit



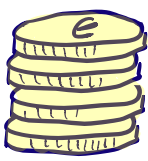
Status / Ansehen  
Prestige



Neugier, Abenteuer  
Spieltrieb



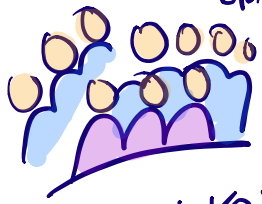
Selbstverwirklichung



Gewinn



Gesundheit



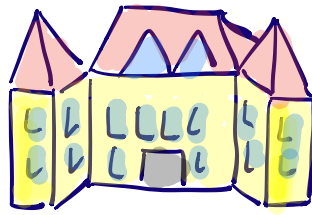
Geselligkeit



Bequemlichkeit & Gewohnheit



Gewissen



Nachhaltigkeit / Hinterlassen

