



Der „Grüne Kunde“

Verhalten als Käufer	Reaktionen des Verkäufers auf grüne Kunden
<ul style="list-style-type: none">- schätzen unkomplizierte Erklärungen- orientieren Kaufentscheidungen an Einflüssen von außen- kommen oft auf Empfehlung- achten auf Referenzen- brauchen Zeit beim Kauf- haben schlechtes Gewissen, wenn sie nichts kaufen- möchten nicht auffallen- trauen sich nicht, unangenehme Fragen zu stellen- brauchen einen kleinen Schubs zum Kauf- kommen oft aus Tradition wieder	<ul style="list-style-type: none">- keine ausführlichen Unterlagen verteilen- gut zuhören- beruhigen- Rechtfertigung für Kauf liefern- Vertrauen in Produkte fördern