



## Der „Blaue Kunde“

<b>Verhalten als Käufer</b>	<b>Reaktionen des Verkäufers auf blaue Kunden</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- denken abstrakt</li><li>- wollen Details wissen</li><li>- legen Wert auf Prospekte, Broschüren</li><li>- schätzen keinen Körperkontakt</li><li>- kühl und sachlich</li><li>- verlangen Beweise / Referenzen</li><li>- wollen vor der Entscheidung alle Sachverhalte gegeneinander abwägen</li><li>- Abneigung gegen Überflüssiges, Verspieltes und Undurchdachtes</li><li>- Perfektionisten, auch Details müssen stimmen</li><li>- interessiert an ganz neuen Ideen und Entwicklungen</li><li>- lange Phase der Prüfung aller Infos</li><li>- möchten das Gesicht wahren</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- geduldig sein</li><li>- Überlegungsfrist für Kaufentscheidung anbieten</li><li>- Kaufentscheidung in Ruhe fällen lassen</li><li>- Zweifel an Kauf durch gesicherte Informationen über Produkte ausräumen</li></ul>