Exkurs: Kaufentscheidung
Stegreif und Ideenfindung / WS 2010-11
Bernhard Pompeÿ, M.A.

Bewußtseinsebene	latent → bewußt			
A-I-D-A	Aufmerksamkeit (attention)	Interesse (interest)	Wunsch (desire)	Kauf (acquisition)
7-Stufen-Prozess	Erkenntnis	Suche	Vorauswahl	Vertiefung	Kaufentscheidung	Dissonanz	Erfahrung
Interessensebene	no interest	low interest	high interest	reaction
Aussprache der Kommunikation	Emotion	kognitiv
Aufgabe der Kommunikation	Verstärkung allg. positiver Einstellung	Kaufanreize schaffen
Konkrete Art der Information	Bedürfnis	Bedarf	Nachfrage	Lösungsebene