



## SUCHE

[erweiterte Suche](#)

## MARKE-X MAGAZIN

## AKTUELLE AUSGABE

Lesen Sie die aktuelle Ausgabe von marke-X

## BISHERIGE AUSGABEN

Alle bisherigen Ausgaben mit kurzer Inhaltsangabe

## INFO CENTER

Links zu Hunderten von Artikeln

## BÜCHER

Aktuelle Buchempfehlungen

## SERVICE

## KONTAKT

[ÜBER MARKE-X](#)[IMPRESSUM](#)[MEDIADATEN](#)

## Die Zeit drängt - Wie Sie Kaufentscheidungen beeinflussen



Die Entscheidung für oder gegen den Kauf eines Produkts, ist stark abhängig von dessen Verfügbarkeit. Ist ein Artikel knapp, so gewinnt dieser entscheidend an Anziehungskraft. Es ist eine allgemeine Schwäche der Menschen, etwas gerade dann

haben zu wollen, wenn es kaum noch verfügbar ist. Vor allem im Internet lässt sich diese Schwäche gezielt ausnutzen. Man muss nur die richtigen virtuellen Verlockungen schaffen.

Fast jeder ist anfällig für das Phänomen der Knappheit. Es ist tief im Menschen verwurzelt. Hier zwei Beispiele:

Bei einer Umfrage stuften die Studenten der Florida State University die Qualität des Essens ihrer Mensa nur mit unbefriedigend ein. Eine zweite Befragung der Studenten zum gleichen Thema ergab 9 Tage später jedoch einen deutlichen **Meinungsumschwung**. Irgendetwas war in der Zwischenzeit passiert. Jedoch hatte die Meinungsänderung nichts mit der Qualität des Essens zu tun, die war absolut gleich geblieben. Nur die Verfügbarkeit hatte sich geändert. Am Tag der zweiten Befragung wurde den Studenten nämlich mitgeteilt, dass ihre Mensa aufgrund eines Feuerschadens

Dienstag, 21. September  
2004

## NEWSLETTER

Abonnieren Sie den **marke-X Newsletter**  
Kostenlos dazu: Sascha Langners Top 10 Tipps für erfolgreiche Newsletter



zwei Wochen lang geschlossen bleiben würde.

Sammler sind ein weiteres Beispiel zur Veranschaulichung der Wirkung des Knappheitsphänomens. Egal ob Briefmarke, Münze oder Sammelkarte, je seltener ein Exemplar ist, desto wertvoller ist es auch. Besonders gut, lässt sich die Bedeutung der Knappheit in der Sammlerszene anhand des "**Precious Mistake**" (dt. kostbarer Fehler) Phänomens darstellen. Es beschreibt die Tatsache, dass gerade mangelbehaftete Objekte (wie eine doppelt geprägte Münze oder eine schiefbedruckte Briefmarke) nicht selten besonders hoch bewertet werden. Das Paradoxe daran: Minderwertigkeit, derentwegen ein Gegenstand eigentlich Ausschuss ist, macht ihn zu einem begehrten Besitztum, nur weil er dadurch Seltenheitswert erlangt.

### **Mangelware ist Qualitätsware**

Die Wirkung des Knappheitsphänomens lässt sich aber auch schon bei ganz gewöhnlichen Produkten beobachten. Ist ein Ladenregal fast leer, hat dies einen interessante Effekt auf die Einschätzung der **Wertigkeit** des entsprechenden Produktes. "Stark nachgefragt" verbinden wir häufig mit einer positiven Qualitätsbeurteilung: Wenn so viele Menschen das Produkt gekauft haben, dann kann es doch gar nicht schlecht sein. Noch interessanter wird es, wenn das knappe Gut etwas ist, was wir sowieso schon immer kaufen wollten. Selbst wenn der entsprechende Produkt in vielen anderen Läden womöglich in großen Mengen verfügbar ist, kommt der Zwang auf, den Artikel gleich mitzunehmen. Vielleicht bekommt man ja andernfalls keinen mehr ab.

### **Taktik der kleinen Mengen**

Die gezielte Ausnutzung des Knappheitsphänomens wird im Marketing als "Taktik der kleinen Mengen" bezeichnet.

Hierbei wird der Konsument gezielt darüber informiert, dass ein bestimmtes Produkt nur in begrenzter Anzahl vorhanden und vermutlich nicht mehr lange zu haben ist.

Viele Unternehmen haben bereits damit begonnen (mehr oder weniger bewusst) die Taktik der kleinen Mengen auf das Internet zu übertragen. Der Online-Shop Discount24 hat beispielsweise bei all seinen Angeboten eine unübersehbare Lagerstandsanzeige eingefügt. Ist ein Produkt knapp, blinkt diese Anzeige so auffordernd auf, dass man fast gar nicht anders kann, als sich das Angebot einmal genauer anzuschauen.



**Jetzt oder nie!**

Minus 11%

Lager **knapp**

Mustek Digitalkamera MDC 3500  
[Mehr](#) ▶

~~€ 169,00\*~~  
**€ 149,00**

Image of the Mustek MDC 3500 digital camera.

Abbildung 1: Knappes Angebot bei Discount24.de

Amazon bedient sich mittlerweile ebenfalls dieser Taktik. Ist ein Buch knapp, so listet das Online-Kaufhaus die Anzahl der noch im Lager befindlichen Stückzahl auf und fordert zum Kauf auf.

## Internet-Geschäftsmodelle mit Rendite

von [Gerald Wieder](#), [Christoph Hammer](#)



**Preis: EUR 44,90**

Versandfertig in 24 Stunden.

**Nur noch 4 Stück auf Lager --  
jetzt bestellen.**

**(Warenneulieferung in Kürze)**

[Größeres Bild](#)



**Ab EUR 20** übernehmen wir das Porto. Alle  
Details finden Sie [hier](#).

**Kategorie(n):** [Fachbücher](#), [Business & Karriere](#)

Abbildung 2: Knappes Bücherangebot bei Amazon

### Begrenzte Angebotsdauer

Eine andere Form das Knappheitsphänomen auszunutzen, ist ein Angebot in seiner Gültigkeit zu begrenzen (auch Fristentaktik genannt). Die optimale Länge der Frist ist dabei abhängig vom jeweiligen Produkt, jedoch nimmt der "Druck" auf den Konsumenten generell kurz vor Ablauf der Frist überdurchschnittlich zu. Typische Verkaufsbotschaften im Sinne der **Fristentaktik** sind: "Dieses Angebot gilt nur bis zum 31.12.2004 und wird nicht verlängert." "Nur für kurze Zeit im Sortiment". "Exklusiv, begrenzte Spielzeit, bald abgelaufen!" "Abschlussstournee, zum letzten Mal auf der Bühne."

Im Internet bedient sich beispielsweise 1&1 der Fristentaktik. Der Online-Dienstleister erhöht den Druck auf seine

potentiellen Kunden, indem er bestimmte Angebote immer nur für eine begrenzte Zeit zu einem besonders günstigen Preis anbietet.

The advertisement features a blue header with the 'DSL' logo. Below it, a man's face is shown next to speed-related text: 'Bis zu 1.024 kbit/s', 'Bis zu 2.048 kbit/s', and '072 kbit/s'. A central graphic shows a '1&1 DSL' logo with '99,95' crossed out and 'FreeStart' written below it. A yellow banner at the bottom of the graphic reads 'Einführungs-Aktion bis 30.09.04: 1&1 erlässt den üblichen DSL-Bereitstellungspreis!'. Below the graphic, the text 'Komplett aus einer Hand!' is followed by a bulleted list: '1&1 DSL-Anschlüsse - ohne Bereitstellungspreis!\*', 'DSL-Modems - für 0,- EUR\*', and 'DSL-Tarife - mit wertvollen Extras!'. At the bottom is a red button with a white arrow and the text '→ DSL'.

Abbildung 3: Befristetes Angebot bei 1&1 (Quelle: 1und1.com)

Auch Schlund+Partner offeriert beim Abschluss eines Vertrags bis zu einem bestimmten Datum Zugaben, die andernfalls verfallen.

Wenn Sie Preise senken oder ein aktuelles Sonderangebot hereinbekommen, verknüpfen Sie doch das Angebot beim nächsten Mal mit einer Zeitfrist: "Dieses Angebot gilt bis zum 17.12.04 und wird nicht verlängert".

Besonders für Ihr e-Mail Marketing bietet sich die Fristentaktik an. Wenn einer Ihrer Kunden per Mail ein aktuelles Angebot von Ihnen erhält, dann lassen Sie ihn nicht lange überlegen. Wenn der Konsument glaubt, dass er auf

das Angebot auch noch in einer Woche zurückgreifen kann, ist die **Wahrscheinlichkeit** groß, dass er ihre Nachricht einfach löscht. Anders verhält es sich, wenn Sie schreiben, dass das vorliegende Sonderangebot nur für drei Tage gilt, nur eine begrenzte Stückzahl vorhanden ist und vielleicht nur mit einem in der Nachricht angegebenen Code günstiger zu erhalten ist. Wer jetzt eines der begehrten Produkte erwerben will, muss folglich sofort handeln und kann auch nicht gleich die e-Mail löschen.

Natürlich hat auch Amazon die Fristentaktik bereits aufgegriffen. Das Instrument: die Goldbox. Hierbei handelt es sich um eine Schatzkiste, die jeden Tag 10 einmalige, besonders günstige Angebote bereithält. Jedes Angebot ist nur 60 Minuten gültig und danach für immer verloren.

amazon.com.


1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
OFFER

60  
60 minutes left

**Sascha, you now have 60 minutes to take this offer!**

Order now for extra savings, or pass to see your next Gold Box offer. [Learn more](#)

**Vornado 750B Whole Room Air Circulator, Black**



List Price: ~~\$109.99~~  
Our Price: ~~\$99.99~~  
You Normally Save: \$10.00  
+ Gold Box Coupon: **\$30.00**  
**\$40.00**  
Act Now and Save: **(36%)**  
Special Gold Box Price: **\$69.99**

Availability: Usually ships within 24 hours

or

**Vertiefend hierzu:**

Das Klick-Geheimnis - Mit psychologischen Tricks mehr Kunden gewinnen

Verführerische Links - So fesseln Sie Ihre Nutzer?

Effektive Internet Werbung - Wie Sie die Werbedichte durchbrechen

Stimmungen beeinflussen - Wie Sie auf die Gefühlslage Ihrer Besucher einwirken

---

Bestellen Sie den monatlichen e-Mail Newsletter, **marke-X Internet Marketing**<sup>®</sup>. Mit über 3.900 Abonnenten ist marke-X einer der erfolgreichsten Internet Marketing Newsletter in Deutschland.

Anrede

Vorname

Nachname

e-Mail

---

[Startseite](#) - [Aktuelle Ausgabe](#) - [Archiv](#) - [Info Center](#) - [Bücher](#)

[Kontakt](#) - [Über marke-X](#) - [Impressum](#)