

# Zahlen und ihr Wert im Verkauf

- ⇒ Zahlen sagen deutlich mehr aus als nur den Wert, den sie anzeigen
- ⇒ Zahlen appellieren unterschwellig an das Harmoniebedürfnis des Menschen
- ⇒ Primzahlen sind „Charakterzahlen“, hauptsächlich 3, 5 und 7 (gehen immer)
- ⇒ Ungerade Zahlen wirken symmetrischer in der Wahrnehmung, haben eine Mitte während die geraden Zahlen in zwei gleiche Hälften zerfallen
- ⇒ Salienz = Reiz, Auffälligkeit, die Figuren, also auch Zahlen ausüben. Besonders salient sind 12, 15, 20 und 50 sowie alle 10er-Potenzen
- ⇒ Menschen lesen Zahlen von links nach rechts. Ist die erste erfasste Ziffer niedriger als die Folgenden, ist der Preis erträglicher, z. B. 1.299,-- EUR
- ⇒ Mit der 11 macht man keine Geschäfte – auch in der Historie nicht (10 max.)
- ⇒ Ausgeschriebene Zahlen wirken edler als Ziffern
- ⇒ 12-er-Preise wirken vertraut (Monate, 2 x 12 Stunden pro Tag)