

AUFGABEN

DER PERFEKTE E-COMMERCE

Modul 6

Conversion Optimierung

Thema

Kaufentscheidung & Kaufpsychologie

Welche der psychologischen Effekte setzt du aktiv in deinem Webshop ein?

- ☐ Overconfidence
- ☐ Curiosity
- ☐ Facial Distraction
- ☐ Barnum Effekt
- ☐ Primacy Effekt
- ☐ Von Restorff Effekt
- ☐ Authenticity
- ☐ Social Proof
- ☐ Decoy Effekt
- ☐ Paradox of Choice

Welche der psychologischen Effekte setzt du aktiv in deinem Webshop ein?

- ☐ Endowed Progress Effekt
- ☐ Pain-of-Paying Principle
- ☐ Buyer's Remorse
- ☐ Zeigarnik Effekt
- ☐ Illusion of Control
- ☐ Commitment and Consistency
- ☐ Scarcity
- ☐ Mental Accounting
- ☐ Hick's Law
- ☐ Foot-in-the-Door-Technik

Welche 3 psychologischen Effekte, die du aktuell noch nicht nutzt könnten für deine Produktpräsentation sinnvoll sein?

[illegible]