

Verhaal

Opletten in de winkel!

Wanneer heb jij voor het laatst iets gekocht? Denk daar even over na ... Natuurlijk heb jij zelf uitgekozen wat jij wilde kopen. Maar bepaalde je dat echt zelf? Natuurlijk, denk je. In deze tekst denken we na of jij écht wel zelf bepaalt wat je koopt, of dat allerlei andere dingen daar invloed op hebben.

Reclame speelt een belangrijke rol in ons leven. Gemiddeld zien we achtduizend keer per dag reclame. Achtduizend keer, op één dag! Op veel verschillende plekken komen we deze reclame tegen. Op internet, in bushokjes, in krantjes en meer. Veel mensen kopen dingen die ze eerder in een reclame hebben gezien. Vaak hebben we deze reclame niet bewust gezien. Ja, zelfs vaker onbewust; onbewust zien we erg veel reclame. Op basis van het zien van deze onbewuste reclame kopen we weer nieuwe spullen.

Naast (on)bewuste reclame, spelen veel andere factoren ook een rol in wat we kopen. Een goed voorbeeld is de supermarkt. Wat we bijvoorbeeld niet bewust doorhebben, is de sfeer in de supermarkt, de kleuren om ons heen, het licht wat schijnt en de materialen die zijn gebruikt. Allemaal factoren die ons beïnvloeden bij het kopen, zonder dat we dat bewust doorhebben. Ook de opstelling van de supermarkt is belangrijk. Zo staan groente en fruit vooraan omdat het een onbewuste invloed op mensen heeft als ze de winkel binnen stappen bij kleurrijke en verse producten. Bijzonder, hè! En belangrijke boodschappen worden ver van elkaar geplaatst, achterin de super-

markt. Je moet dus altijd de hele winkel door om belangrijke spullen te kunnen kopen. Trouwens ... zijn jou het snoep en de afgeprijsde artikelen vlak voor de kassa's ook weleens opgevallen? Dat ligt daar niet voor niets! Jij hebt aan het einde van je tocht door de supermarkt vast niet zoveel moeite om dat (afgeprijsde) lekkers in de kar te laten belanden. Laten we over de snoepschappen waar het snoep precies op kinderooghoogte ligt maar niet beginnen ...

Overtuigd om iets te kopen raak je vaak door herkenning van een product of een persoon. Vaak worden in reclame bekende personen gebruikt. Denk maar aan bekende sporters op melkpakken of bepaalde muzikidolen op artikelen. Ook sociale beïnvloeding speelt een rol. Als je dit koopt, dan ... Ja, je móét het wel kopen om 'erbij te horen'!

Kortom, allerlei invloeden waardoor jij misschien tóch niet de enige bent die bepaalt wat jij koopt. Goed om daar rekening mee te houden wanneer je door de winkel loopt. Onbewust spelen veel factoren een belangrijke rol in ons koopgedrag. Wat beïnvloedde jou bij wat je laatst kocht? Wees waakzaam!