

## Købsproces á la Gredal

Karen Gredals model – fra 1960'erne – består af fire faser

1. Den generelle købsbeslutning
2. Den konkrete købsbeslutning
3. Udvælgelsesbeslutningen
4. Den tekniske indkøbsformidling

<b>Den generelle købsbeslutning</b>	Hvad er der råd til? Penge på budgettet? Finansieringsmulighed?
<b>Den konkrete købsbeslutning</b>	<b>Beslutning om konkret vareart</b> – blandt flere mulige. Foregår ofte som et flashback – Når jeg nu har fundet ud af, at der er råd, skal det så være det, pengene går til, eller er der noget andet? Eksempel: Man er faldet for et fladskærms-tv, men overvejer så lige en ny computer, en ferierejse eller en reparation af taget.
<b>Udvælgelsesbeslutningen</b>	<b>Beslutning omkring mærke og model og evt. indkøbssted.</b>  Udvælgelseskriterier: Påvirkninger fra udbyder og tilhørsgrupper. Erfaringer og holdninger. "Kravspecifikationer".
<b>Den tekniske indkøbsformidling</b>	<b>Selve varekøbet, inkl. evt. aftale om levering, opstilling, ekstra forsikring etc.</b>