

Bachelorstudium BWL

Übung zur Vorlesung Käuferverhalten

Übungsblatt 1: Grundlagen des Käuferverhaltens

Aufgaben:

1. Grenzen Sie die Begriffe **Käuferverhalten** und **Konsumentenverhalten** voneinander ab und nennen Sie jeweils ein Beispiel bei dem **Konsument, Kunde, und Käufer** identisch (d.h. ein und dieselbe Person) sind sowie ein Beispiel bei dem Konsument, Kunde, und Käufer unterschiedliche Personen darstellen.
2. Zeigen Sie kurz vier Bereiche bzw. **Anwendungsfelder der Käuferverhaltensforschung** auf.
3. Stellen Sie die **Dynamik des Käuferverhaltens** dar. Erläutern Sie anhand von Beispielen, was in diesem Zusammenhang unter einem **multioptionalen Käuferverhalten** zu verstehen ist.
4. **Träger und Grundtypen** von Kaufentscheidungen:
 - a) Charakterisieren Sie die vier Grundtypen von Kaufentscheidungen, die sich ergeben, wenn man diese erstens nach dem Träger der Kaufentscheidung und zweitens nach der Zahl der an der Entscheidung beteiligten Personen differenziert. Verdeutlichen Sie Ihre Ausführungen jeweils mit einem anschaulichen Beispiel.
 - b) Inwiefern fällt diese idealtypische Differenzierung in der Unternehmensrealität komplexer aus? Gehen Sie auf die Vielfalt der realen Träger von Kaufentscheidungen und die Komplexität der Entscheidungsstrukturen ein.
5. Beschreiben Sie jeweils fünf **Merkmale/Besonderheiten privater und organisationaler Kaufentscheidungen**, indem Sie diese nennen, kurz erläutern und eine Gegenüberstellung der jeweils vergleichbaren Merkmale vornehmen, um die Unterschiede hervorzuheben.