

Bachelorstudium BWL

Übung zur Vorlesung Käuferverhalten

Übungsblatt 3: Psychische Erklärungsansätze

Aufgaben:

1. **Zeigen** Sie unter Zuhilfenahme des **Schalenmodells** des Käuferverhaltens die **verschiedenen Determinanten** auf, die für die Erklärung des individuellen Käuferverhaltens relevant sind.
2. **Zeigen** Sie den **Zusammenhang** zwischen den **vier aktivierenden Erklärungskonstrukten** des Konsumenten-verhaltens auf und verdeutlichen Sie Ihre Ausführungen an **einem durchgängigen Beispiel**.
3. Welcher **Zusammenhang** wird durch die „**Lambda-Hypothese**“ ausgedrückt? **Erklären** Sie diese, veranschaulichen Sie Ihre Ausführungen **mit einer grafischen Darstellung** und zeigen Sie die **Bedeutung für das Marketing** auf.
4. Emotionale Reize stellen ein klassisches Instrument der Werbung dar, welche insbesondere dann wirksam sind, wenn sie biologisch vorprogrammierte Reaktionen im Menschen auslösen. Durch **welche Art von Reizen** können diese **Reaktionen ausgelöst** werden? **Beschreiben** Sie **beispielhaft**, welche **verschiedenen Möglichkeiten** im Marketing hierzu zur Verfügung stehen.
5. Nehmen Sie **kritisch** zur Aussage **Stellung**, dass die **Einstellungen** der Konsumenten stets das **Verhalten determinieren**.