

Bachelorstudium BWL

Übung zur Vorlesung Käuferverhalten

Übungsblatt 6: Moderatoren des Käuferverhaltens: kulturelle Determinanten & Kaufprozesse von Konsumenten

Aufgaben:

1. Erläutern Sie den Begriff „**soziale Schicht**“. Nennen Sie zudem beispielhaft eine **Lebensstilesegmentierung**. Welchen Nutzen haben diese für das Marketing?
2. Diskutieren Sie die Begriffe „**Kultur**“ & „**Werte**“ im Rahmen des Marketings kritisch. Nennen Sie Beispiele für **kulturellen Wandel** innerhalb von Peer Groups. Gehen Sie zudem beispielhaft auf weitere etwaige kulturelle Differenzen ein.
3. Sie haben im Rahmen der Vorlesung vier verschiedene Grundtypen von **Kaufentscheidungen** kennengelernt. Erläutern Sie diese und nennen jeweils ein Beispiel.
4. Nennen Sie je zwei Beispiele für **hedonistische** und **utilitaristische** Produkttypen.