

Bachelorstudium BWL

Übung zur Vorlesung Käuferverhalten Wintersemester 2020

Übungsblatt 4

Aufgaben:

1. „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 eingehend, welche verschiedenen Möglichkeiten im Marketing hierzu zur Verfügung stehen.
2. Beschreiben Sie eingehend, was man unter Motivation versteht und welche Arten von Motiven unterschieden werden können?
3. Gehen Sie ausführlich auf motivationale Konflikte ein und erklären Sie die drei grundsätzlichen Konfliktarten. Verdeutlichen Sie die Entstehung der Konflikte jeweils anhand eines praktischen Beispiels.
4. Definieren Sie den Begriff der Einstellung, ordnen Sie dieses Konstrukt in das System aktivierender Erklärungsvariablen ein, grenzen Sie diese eindeutig voneinander ab und beschreiben Sie dabei die Entstehung von Einstellungen. Verdeutlichen Sie die Entstehung anhand eines Beispiels.
5. Nehmen Sie kritisch zur Aussage Stellung, dass die Einstellungen der Konsumenten stets das Verhalten determinieren.