

## Ihre Aufgabe

- + Sie kaufen Geschenke für Weihnachten.
- + Uns interessiert der Weg von heute bis zum Zeitpunkt der Geschenkübergabe



langer, steiniger Weg...



- + Kundenkontaktanalyse (Silberer & Mau 2004; Silberer & Steinmann 2009)
- + Sie führen ein „Tagebuch“ über den Beschaffungsprozess zweier Geschenke:
  - + für eine nahestehende Person und
  - + für eine nicht so nahestehende Person.
- + Jeder bereitet eine kurze Präsentation (etwa 10 min) vor und schreibt 2 Seiten (½ Seite Einleitung und Thema, ½ Seite Methode und 1 Seite Ergebnisse)
- + Ab morgen finden Sie auf unserer Website ([www.marketing.uni-siegen.de](http://www.marketing.uni-siegen.de)) zwei kurze Artikel, um sich in das Thema einzulesen.