

Thema: Träger von Kaufentscheidungen

Skizzieren Sie verbal einen denkbaren Einkaufsprozess. Kunden ...

... informieren sich ---> Sie probieren ---> Sie entscheiden --->
Sie bezahlen ---> Sie informieren sich ---> Sie tauschen um --->
Sie kaufen erneut? ---> ...

Welche Grundtypen werden als Träger von Kaufentscheidungen zunächst differenziert?

Zum einen wird unterschieden, ob es sich beim Käufer um ein Individuum oder ein Kollektiv handelt. Zum anderen wird unterschieden, ob es sich beim Käufer um Haushalte oder Unternehmungen bzw. Institutionen handelt.

Inwiefern können die vier Grundtypen der Träger von Kaufentscheidungen miteinander in Verbindung gebracht werden und welche Kaufentscheidungen resultieren daraus?

Ein Haushalt kann entweder als Individuum agieren, woraus die Kaufentscheidung des Konsumenten resultiert, oder als Kollektiv, woraus die Kaufentscheidung der Familie resultiert.

Ebenso kann eine Unternehmung oder eine Institution die Kaufentscheidung über ein Individuum treffen lassen, woraus die Kaufentscheidung des Repräsentanten resultiert oder durch ein Kollektiv, woraus die Kaufentscheidung des Einkaufsgremiums (Buying Center) resultiert.

Was versteht man unter der Rollenverteilung bei Kaufentscheidungen in Partnerschaftshaushalten?

Dies meint, dass bei bestimmten Warengruppen die gemeinschaftliche Kaufentscheidung des Partnerschaftshaushalts hauptsächlich durch den Mann bzw. Frau getroffen wird, oder gemeinsam.

So wird beispielsweise das Urlaubsziel in den meisten Fällen gemeinsam entschieden, während die Kaufentscheidung für ein PC-System häufig vom Mann getroffen wird und die für Nahrungsmittel häufig von der Frau.

Im Extremfall des Modells würde der Mann oder die Frau alleine die Kaufentscheidung treffen.