

## **Thema: Aktivierende Prozesse als Determinanten II**

### **Definieren Sie den Begriff der Motivation in Bezug auf die psychischen Determinanten des Käuferverhaltens.**

# Motivationen sind komplexe, zielorientierte Antriebsprozesse und gehen mit der fortwährenden, die Aktualisierung von Motiven einher.

# Motive stellen eine überdauernde, latente Disposition dar. Demnach setzen sich Motivationen aus grundlegenden Antriebskräften (Emotion und Triebe) und kognitiven Antriebskräften (Zielorientierung und Handlungsprogramme) zusammen.

### **Definieren Sie den Begriff der Einstellungen in Bezug auf die psychischen Determinanten des Käuferverhaltens.**

# Einstellungen beschreiben die gelernte und relativ dauerhafte Bereitschaft, in einer entsprechenden Situation gegenüber einem Objekt regelmäßig mehr oder weniger stark positiv oder negativ zu reagieren.

# Einstellungen sind objektbezogene Produkte, Personen und Themen sowie das Ergebnis von Lernprozessen.

### **Skizzieren Sie verbal, wie eine empirische Untersuchung zu Einstellungen erfolgen kann am Beispiel: Wie bewerten Sie folgende Eigenschaften der Einkaufsstätten?**

Zunächst werden die verschiedenen Einkaufsstätten differenziert z.B. Märkte, Discounter, Online-Shops etc. Anschließend werden die zu untersuchenden Kanal-Eigenschaften ausgewählt wie z.B. Atmosphäre, Auswahl, Service, Öffnungszeiten etc. Daraufhin können die Befragten die Kanal-Eigenschaften für die jeweilige Einkaufsstätte beurteilen beispielsweise mittels einer abgestuften Skala von 1 bis 5, wobei 1 für sehr gut und 5 für überhaupt nicht gut stehen könnte.

### **Beschreiben Sie die aktivierenden Prozesse anhand des Beispiels Werbeclip: Mercedes-Benz: Das Beste oder nichts.**

Zunächst soll beim Zuschauer durch den Werbeclip Aufmerksamkeit erregt werden (Aktivierung + Interpretation)

---> Die Werbung weckt beim Zuschauer das Gefühl der Hochwertigkeit und der Sicherheit (Emotion + Zielorientierung)

---> Durch den Werbeclip wird die Motivation geschaffen, ein besonders hochwertiges und sicheres Automobil fahren zu wollen (Motivation + Objektorientierung)

---> Daraus entsteht eine gute Einstellung zu Mercedes-Benz als besonders hochwertiges und sicheres Automobil.