

Thema: Determinanten des Käuferverhaltens

Nennen Sie die beiden Determinanten des Käuferverhaltens und erläutern Sie diese.

Zu unterscheiden sind intrapersonale Determinanten von den interpersonalen Determinanten, die den Konsumenten beim Einkauf beeinflussen können.

Intrapersonale Determinanten sind psychische bestimmende Faktoren wie beispielsweise durch Aktivierung, Emotionen oder Wahrnehmung, welche das Kaufverhalten beeinflussen.

Interpersonale Determinanten sind soziale bestimmende Faktoren wie beispielsweise durch Familie, Bezugsgruppen oder Kultur, welche das Kaufverhalten beeinflussen.

Ordnen Sie intrapersonale, interpersonale, psychische und soziale Determinanten korrekt einander zu.

Intrapersonale Determinanten ---> Psychische Determinanten

Interpersonale Determinanten ---> Soziale Determinanten

Differenzieren Sie die psychischen Determinanten voneinander in Bezug auf die Determinanten des Kaufverhaltens.

Psychische Determinanten werden in aktivierende Prozesse und kognitive Prozesse differenziert.

Aktivierende Prozesse: Emotion, Motivation und Einstellung

Kognitive Prozesse: Wahrnehmung, Lernen und Entscheidung

Definieren Sie den Begriff aktivierende Determinanten bzw. aktivierende Prozesse.

Aktivierende Determinanten sind innere Erregungszustände, die den Organismus mit Energie versorgen und in einen Zustand der Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit versetzen. Zu den aktivierenden Prozessen gehören Emotion, Motivation und Einstellung.

Nennen und erläutern Sie drei Arten von Emotionstheorien.

(1) Evolutionäre Emotionstheorien: Ursprung der Emotion ist die Evolution und Basisemotionen bestimmen menschliches Verhalten.

(2) Appraisal-Emotionstheorien: Emotionen entstehen durch kognitive Prozesse (Bewertungen).

(3) Naturwissenschaftliche Emotionstheorien: Emotionen entstehen durch körperliche Prozesse und Emotionen sind keine Determinanten für menschliches Verhalten.