

Situation:

Eine Mitarbeiterin aus der Marktforschungsabteilung „Musikuss“ hat eine Kundenbefragung durchgeführt. Das Unternehmen denkt dabei über drei alternative Einführungspreise für Tickets zum neuen Musical nach. Das Nachfrageverhalten (Menge) lässt sich mit der Nachfragefunktion $x = f(p) = 300 - 5 \cdot p$ darstellen

	Preis-Szenario A		Preis-Szenario B		Preis-Szenario C	
	Preis	Menge	Preis	Menge	Preis	Menge
Vorher	40 €	100 Stk	10 €	250 Stk.	30 €	150 Stk.
nachher	50 €	50 Stk.	20 €	200 Stk.	40 €	100 Stk.
Absolute Veränderung	+ 10 €	- 50 Stk.	+ 10 €	- 50 Stk.	+ 10 €	-50 Stk.
Prozentuale Veränderung	+ 25 %	- 50 %	+ 100%	- 20 %	+ 33,3 %	- 33,3%
Elastizität:						
ε	$\left \frac{-50}{+ 25} \right = 2$		$\left \frac{-20}{+ 100} \right = 0,2$		$\left \frac{-33,3}{+ 33,3} \right = 1$	
Nachfrage ist	Elastisch (>1)		Unelastisch (<1)		Proportional elastisch (=1)	
Merke	<div>➤ Die Beziehungen der Mengen- und Preisänderungen nennt man PREISELSTIZITÄT DER NACHFRAGE</div> <div>➤ Bedeutung von z.B. $\varepsilon = 2$: Einer 1-fachen Preisänderung steht die 2-fache Mengenänderung gegenüber.</div> <div>➤ Oder: Wenn man 1% den Preis ändert, ändert sich die Nachfrage um 2%</div> <div>➤ Umsatzerhöhung: Bei (un-) elastischer Nachfrage die Preise senken (erhöhen)</div>					