1. Erklären Sie den demonstrativen Konsum. In welcher Form tritt er in Erscheinung?

Von demonstrativen Konsum spricht man, wenn durch das Kauf- und Konsumverhalten versucht wird, Anerkennung anderer zu gewinnen.

* 8% der Jugendlichen Dinge kaufen, um bei Freunden und Freudinnen Eindruck zu machen.
* 19% drauf achten, dass die gekauften Güter auch von Freunden und Freundinnen positiv bewertet werden.

1. Beurteilen Sie die Bedeutung der Marktforschung von jugendlichen und begründen Sie es.

Jugendliche sind besonders wegen ihres ausgeprägten Markenbewusstseins die Hauptzielgruppe vieler Markenprodukte, weil sie zB wenn sie Geld haben, auch sicher wieder aus.

1. Erklären Sie was man unter Product Placement versteht. 5 Bsp.

Darunter wird eine spezielle Art der Werbung verstanden, welche gezielt Markenprodukte in unterschiedlichen Medien wie Zeitschriften, Flyer Kataloge und Kino- oder Tv-Filmen „nebenbei“ darstellt.