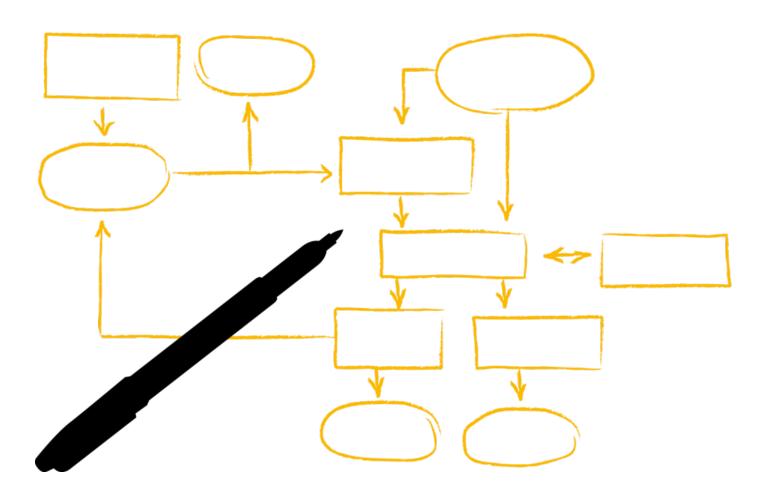
BWL-ÜBUNGEN 10. AUFGABENBLATT – ABGABE MITTWOCH 9 UHR





7. ABSATZWIRTSCHAFT

"LESEN/DURCHARBEITEN" SEITEN 235 - 270

4	
	Hochschule RheinMain University of Applied Sciences Wiesbaden Rüsselsheim

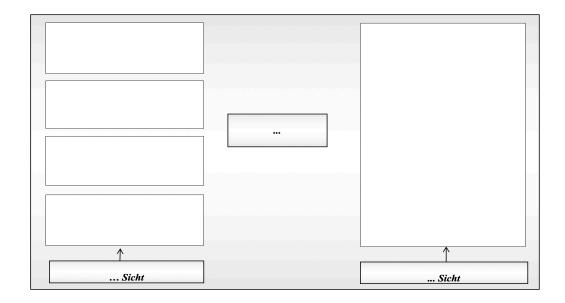
Ab	satzwirtschaft		235
7.1 Grun		dlagen	236
	7.1.1	Definitionen	236
	7.1.2	Bedeutung	237
	7.1.3	Der absatzwirtschaftliche Prozess	238
7.2	Anal	alyse der Absatzchancen	
7.3	Posit	ionierung und Formulierung von Absatzzielen	244
	7.3.1	Ziele der Positionierung	245
	7.3.2	Strategien der Positionierung	248
	7.3.3	Umsetzung der Positionierung	250
	7.3.4	Werkzeuge der Positionierung	252
7.4	Absa	tzwirtschaftliche Maßnahmen und Marketing-Mix	255
	7.4.1	Produkt-Mix	256
	7.4.2	Preis-Mix	259
	7.4.3	Distributions-Mix	262
	7.4.4	Kommunikations-Mix	263
	7.4.5	Marketing auf informellem Weg	266
	7.4.6	Zusammenfassung	267
7.5	Durc	hführung und Kontrolle der absatzwirtschaftlichen Maßnahmen	268
7.6	Verb	raucherschutz	269
7.7	Veräi	nderungen der Absatzwirtschaft durch die Digitalisierung	270
7.8	Theo	retische Grundlagen und empirische Evidenz	272
	7.8.1	Theoretische Grundlagen	272
	7. 8.2	Empirische Evidenz	274
We	iterfülne	nde Literatur	277



AUFGABEN



1. **Produktion - Digitalisierung.** Beschriften und erläutern Sie in der folgenden die Grafik die Begriffe: CIM, PPS, CAD, CAP, CAM, CAQ. Welche Komponenten beziehen sich auf die technische und welche auf die betriebswirtschaftliche Sicht der Produktion?



2. Produktivität. Was versteht man unter Arbeitsproduktivität? Geben Sie 2 Beispiele.

Recherchieren Sie die Produktivität in Tonnen Rohstahl pro Beschäftigtem in 1980 und 2016. https://de.statista.com/statistik/daten/studie/153051/umfrage/produktivitaet-in-der-stahlerzeugung-1970-und-2009/ Wie hoch war die Produktivität jeweils und um wieviel % ist die Produktivität gestiegen?

AUFGABEN



3. BWL-Begriffe/Definitionen. Recherchieren Sie im Glossar des Lehrbuchs folgende Begriffe:

- Absatz
- Marketing
- Marktsegmentierung
- Marketing-Mix
- Total Quality Management

4. Absatzwirtschaft.

Welche Phase kommt dem Absatz im betrieblichen Wertschöpfungsprozess zu?

Was hat Absatz mit Wertschöpfung zu tun?

5. Absatz - Marketing.

Erläutern Sie den Zusammenhang zwischen den beiden Begriffen Absatz und Marketing.

Was unterscheidet die beiden Begriffe inhaltlich?

AUFGABEN



- 6. Veränderung der Absatzwirtschaft durch die Digitalisierung. Lesen Sie im Lehrbuch die Seite 270/271 durch und beschreiben/nennen Sie jeweils eine wesentliche Auswirkung der Digitalisierung auf die Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik von Unternehmen?
 - a)
 - b)
 - c)
 - d)
- 7. Marketing und Marketing Intelligence. Lesen Sie bitte auf der Internetseite des Kompetenzzentrums für "Geschäftsmodelle in der digitalen Welt" die Beschreibungen der der Forschungsprojekte im Bereich SCM, Marketing und Marketing Intelligence. https://www.geschaeftsmodelle.org/themen/forschungsprojekte.html
 Was versteht man unter Marketing Intelligence?
- 8. Marktsegmentierung. Lesen Sie im Online-BWL-Lehrbuch das Kapitel 2: Kundensegmentierung.

http://www.online-lehrbuch-bwl.de/lehrbuch/kap2/mkterf/mkterf.PDF

Zählen Sie 4 wesentliche/übliche Segmentierungskriterien auf.

Was versteht man in diesem Zusammenhang unter dem AOI-Ansatz?