



Ungeplante Käufe - Über den Impulskauf

By Anne Michel

GRIN Verlag GmbH Aug 2008, 2008. Taschenbuch. Book Condition: Neu. 210x148x2 mm. This item is printed on demand - Print on Demand Neuware - Studienarbeit aus dem Jahr 2008 im Fachbereich BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media, Note: 1,3, Georg-August-Universität Göttingen (Institut für Marketing und Handel), Veranstaltung: Käuferverhalten, 19 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Es gibt oft Unterschiede zwischen dem, was die Kunden sagen und was sie tun, zwischen dem was sie tun und was sie im Innersten wirklich wollen, und zwischen dem, was sie sich vornehmen und was sie aufgrund einer Sinnesänderung in letzter Minute dann tatsächlich tun (vgl. Kotler/Bliemel 1992: S. 300). Menschen fällen jeden Tag eine Vielzahl von Kaufentscheidungen. So kaufen sie oft bestimmte Produkte zum wiederholten Male, wie Duschgel oder Lebensmittel, manche aber auch nur einmal im Leben, wie z.B. ein Haus oder ein teures Auto. Solche Kaufentscheidungen laufen nicht immer nach dem gleichen Mustern ab. Über den Kauf von manchen Produkten macht man sich wochenlang Gedanken, wägt die möglichen Vor- und Nachteile ab, über andere Kaufentscheidungen denkt man gar nicht nach. Man geht durch den Laden und findet gleich das richtige Produkt. Das Wissen darüber, wie Käufer Entscheidungen treffen, ist von elementarer...



READ ONLINE
[9.48 MB]

Reviews

This ebook is amazing. It can be really interesting through looking at time. You may like how the author composed this ebook.

-- **Nikko Bashirian**

A whole new eBook with a new point of view. It can be really fascinating through studying period of time. I am delighted to explain how this is actually the finest book I have read through during my very own life and could be the best publication for any time.

-- **Scarlett Stracke**