

Beispielfragen

Marketing bedeutet, dass Unternehmen ...

- a. Kundenbedürfnisse befriedigen und Werte schaffen
- b. ihren Fokus auf Werbung legen
- c. sich auf wenige Stakeholder konzentrieren
- d. alle Kunden gleich behandeln

Beispielfragen

Welches der folgenden Statements über Ansoff's Produkt-Markt Matrix ist nicht korrekt?

- a. Diversifikation heißt ein neues Produkt auf einem neuen Markt einzuführen
- b. Unternehmen, die Produktentwicklung betreiben, sollten die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe sehr gut kennen
- c. Marktentwicklung bedeutet, die Marktanteile auf bestehenden Märkten zu erhöhen
- d. „Going abroad“ (d.h. die Bedienung einer neuen Zielgruppe im Ausland) ist ein Beispiel für eine Marktentwicklung

Beispielfragen

Ein Kunde eines Unternehmens generiert einen Umsatz in Höhe von 100 Euro in der aktuellen Periode ($t_0 = 0$). Er verursacht Kosten in Höhe von 20 Euro. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Kunde bis zum Ende der Periode dem Unternehmen treu bleibt, ist 80%. In der Folgeperiode ($t_1 = 1$) sind die Zahlen wie folgt: 180 Euro Umsatz, 18 Euro Kosten werden erwartet; die Wechselbereitschaft ist 10%.

Wie hoch ist der Kundenwert (Customer Lifetime Value) in Bezug auf die zwei Perioden (Zinssatz = 10%)?

- a. 196,55 Euro
- b. 178,68 Euro
- c. 212,12 Euro
- d. 198,98 Euro
- e. 238,12 Euro

$$CLV_j = \sum_{t=0}^T \frac{v_{j,t} \cdot p_{j,t}}{(1+i)^t}$$

Beispielfragen

Porters Konzept der fünf Wettbewerbskräfte...

1. berücksichtigt die Rivalität innerhalb einer Branche
 2. geht auf Qualitäts- vs. Kostenführer ein
 3. ist ein Indikator für die Attraktivität von Märkten
 4. berücksichtigt unterschiedliche Stakeholder eines Unternehmens
 5. weist auf mögliche Gefahren hin, die die Attraktivität reduzieren
-
- a. Nur 1, 2 und 3 sind richtig
 - b. Nur 1, 4 und 5 sind richtig
 - c. Alle sind richtig
 - d. Nur 1, 3, 4 und 5 sind richtig