Detaillierte Testergebnisse für Testdurchlauf 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. MuKb12 (2) [ID: 3004728] | | | |
| **Match the types of market research to the situations!**  **Ordnen Sie die Arten der Marktuntersuchung den Situationen zu!** | | | |
| **Market forecast**  **Marktprognose** | | passt | **In future, medium-sized companies will be using more external IT service providers instead of employed IT staff.**  **Mittelständische Unternehmen nutzen zukünftig mehr externe IT-Dienstleister statt angestellte IT- Kräfte.**  **Sie möchten in Ihrem Heimatort einen IT-Service anbieten und feststellen, ob hier mit vielen Mitbewerbern zu rechnen ist.**  **Sie wollen wissen, ob die neue Einpackstation von den Kunden angenommen wird und lassen ermitteln, wie viele Kunden diese täglich nutzen. Mitarbeiter berichten, dass in der Nachbarschaft ein**  **großer Konkurrent ein Ladengeschäft einrichtet.** |
| zu  **Konkurrenzforschung**passt  zu  **Marktbeobachtung** passt  zu  **Markterkundung** passt  zu | | |
| 2. MuKb03 (2) [ID: 3004720] | | | |
| **Ordnen Sie die Marktbereiche der passenden Situation zu!**  **B2B**passt **Ein Elektronikhändler bestellt online 30 Laptops beim Großhändler.**  zu | | | |
| **A2A**passt zu  **C2C** passt | **Das Finanzamt nutz das Internet um Daten mit dem Einwohnermeldeamt auszutauschen.**  **Verbraucher vermieten im Internet ein Zimmer an Studierende.** | | |
| zu  **B2C**passt **Ein Streaming Dienst bietet Verbrauchern Filme zum Downloaden an.**  zu  **C2A**passt **Verbraucher buchen online einen Termin beim Standesamt.**  zu | | | |
| 3. MuKb18 (2) [ID: 3004733] | | | |
| **Wählen Sie richtig oder falsch!**  Für jede Aussage muss entschieden werden: [richtig] oder [falsch] richtig falsch  Marketing ist im Verkäufermarkt besonders wichtig.  Im Käufermarkt muss Marketing das Unternehmen auf den Kunden ausrichten. Namen und Erscheinungsbild der Produkte gehören zum strategischen Marketing.  Im Verkäufermarkt kann man durch erhöhte Marketingmaßnahmen den  Gewinn beträchtlich erhöhen. | | | |
|  | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 4. MuKb05 (2) [ID: 3004722] | | | |
| **Unterscheiden Sie zulässige und nicht zulässige Maßnahmen im Werberecht!** | | | |
| **zulässig zulässig zulässig zulässig unzulässig unzulässig** | passt zu passt zu passt zu passt zu passt zu passt zu | **Gewinnspiele Kopplungsangebote Preisvergleiche Mengenbeschränkungen Preisspaltung Lockvogelangebote** |  |
| 5. MuKb08 (2) [ID: 3004726] | | | |
| **In welchen zwei Fällen findet das Widerrufsrecht gemäß Fernabsatzrecht keine Anwendung?**  Ein Praktikant fährt 30 km mit der Bahn um am Zielort eine Spezialanfertigung beim örtlichen Büromöbelausstatter in Auftrag zu geben.  Ein Umschüler bestellt telefonisch eine Pizza beim örtlichen Pizzadienst.  Der Bestellschein aus einem Werbebrief wird ausgefüllt um Kugelschreiber zu kaufen.  Oma Erna kauft beim Shopping-Kanal im Fernsehen eine Heizdecke. | | | |
| 6. MuKb16 (2) [ID: 3004732] | | | |
| Sie möchten mehreren Familien über einen längeren Zeitraum regelmäßig die gleichen Fragen stellen, damit Veränderungen deutlich werden.  **Welches Erhebungsverfahren nutzen Sie?**  Test  Interview  Beobachtung  Panel | | | |
| 7. MuKb02 (2) [ID: 3004719] | | | |
| Sie sind ein bekannter Software-Anbieter in der Stadt und nutzen verschiedene Vertriebswege.  Nun werden Sie von einem Freund gebeten, seine innovative und selbstentwickelte Spielekonsole in Ihrem Geschäft anzubieten.  Sie entscheiden die Konsole vertreiben zu wollen, ohne sie kaufen zu müssen.  **Welche Vertriebsmöglichkeit nutzen Sie also?**  Vertragshändler  Großhandel  Kommissionär  Franchise  Alleinvertrieb | | | |
|  | | | |

|  |
| --- |
| 8. MuKb01 (2) [ID: 3004724] |
| **Wählen Sie die passenden Begriffe des AIDA-Modells für Verkaufsgespräche aus!**  A= **Attention** I= **Interest** D= **Desire**  A= **Action** |
| 9. MuKB 21 [ID: 3004736] |
| **Berechnen Sie den Bezugspreis.**  431,00 €  420,00 €  352,00 €  365,00 € |
| 10. MuKb13 (2) [ID: 3004729] |
| **Vervollständigen Sie die Portfolio-Matrix der Boston Consulting Group!** |

|  |
| --- |
| **Platzhalter 1**passt zu**Marktwachstum Platzhalter 2**passt zu**Nachwuchsprodukte Platzhalter 3**passt zu**Stars**  **Platzhalter 4**passt zu**Arme Hunde Platzhalter 5**passt zu**Melkkühe**  **Platzhalter 6**passt zu**Relativer Marktanteil** |
| 11. MuKb15 (2) [ID: 3004731] |
| Sie möchten auf einem hart umkämpften Markt Ihre Dienstleistungen allen Haushalten in der Region anbieten.  Eine Kundenanalyse ergab, dass die meisten Kunden über geringe Einkommen verfügen.  **Mit welcher Marketingstrategie kann das am wahrscheinlichsten gelingen?**  Qualitätsführerschaft  Preisführerschaft  Differenzierung  Nischenstrategie |
| 12. MuKb20 (2) [ID: 3004735] |
| **Finden Sie zu den Beschreibungen die passende Preis- bzw. Konditionenpolitik!**  **Preisdifferenzierung** passt**Handys werden in Deutschland teurer angeboten**  zu **als in Marokko.**  **Abschöpfungsstrategie**passt**Ein halbes Jahr nach seiner Markteinführung wird** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | zu | | **ein Produkt im Preis immer weiter gesenkt.** |
| **Monopolistische Preisbildung Konditionenpolitik** | | passt**Der einzige Bäcker im Ort bestimmt seine Preise.**  zu  passt**Für die Bezahlung mit Kreditkarte wird eine** | |
|  |  | zu | **Gebühr erhoben.** |
| 13. MuKb04 (2) [ID: 3004721] | | | |
| **Ordnen Sie die Systeme bzw. Programme im E-Business ihren Entsprechungen zu!** | | | |
| **CRM** | passt zu**Optimiert kundenbezogene Prozesse.** | | |
| **ERP** | passt zu**Steuert die Ressourcenplanung im Unternehmen.** | | |
| **SCM** | passt zu**Logistikketten werden online gesteuert.** | | |
| **E-Learning** | passt zu**Ermöglicht Schulungen am Computer bzw. über das Internet.** | | |
| 14. MuKB 22 [ID: 3004737] | | | |
|  | | | |
| **Berechnen Sie den Angebotspreis.** | | | |
| 610,45 € | | | |
| 599,80 € | | | |
| 563,70 € | | | |
| 620,33 € | | | |
| 15. MuKb07 (2) [ID: 3004725] | | | |
| Eine Studierende hat einen Farblaserdrucker im Internet bestellt und bereits 900 Seiten gedruckt. | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nach 10 Tagen etscheidet sie sich vom Widerrufsrecht Gebrauch zu machen und schickt den Drucker zurück.  **Welche Folgen ergeben sich durch ihren Widerruf im Sinne des Fernabsatzrechts?**  Die Kosten für die Rücksendung trägt der Verkäufer.  Beim Widerruf gehen alle Kosten zu Lasten des Verkäufers.  Die Hinsendekosten müssen vom Verkäufer erstattet werden.  Für die Nutzung des Druckers muss der Käufer einen Wertersatz leisten.  Die Kosten für die Rücksendung trägt der Käufer.  Der Verkäufer kann den Widerruf ablehnen. | | | | | |
| 16. MuKb19 (2) [ID: 3004734] | | | | | |
| **Ordnen Sie die folgenden Marketingmaßnahmen den Marketinginstrumenten der vier "P" zu!** | | | | | |
| **Place** | passt | **Ein bestellter Server wird per Sonderfracht versendet.** | | | |
| zu | | | | | |
| **Product** | passt | **Es wird überlegt, neben Handys auch Handytaschen anzubieten.**  **Gewerbliche Kunden bekommen günstigere Lieferbedingungen.**  **Auf der Werbefläche hinter dem Tor ist ein Unternehmenslogo**  **zu sehen.** | | | |
| zu | |
| **Price** | passt |
| zu  **Promotion**passt  zu | |
| 17. MuKb11 (2) [ID: 3004727] | | | | | |
| **Ordnen Sie die Begriffe sinngemäß und der Grafik entsprechend an!** | | | | | |
| **Platzhalter 1**  **Platzhalter 2, 3, 4, 5** | | | passt zu passt zu | **Marketinginstrumente Produktpolitik** |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Platzhalter 2, 3, 4, 5**  **Platzhalter 2, 3, 4, 5**  **Platzhalter 2, 3, 4, 5**  **Platzhalter 6**  **Platzhalter 7** | | passt zu passt zu passt zu passt zu  passt zu | | **Preispolitik Kommunikationspolitik Distributionspolitik Marketingmix Marketingkonzept** |  |
| 18. MuKb06 (2) [ID: 3004723] | | | | | |
| **Ordnen Sie das Kaufverhalten der entsprechenden Situation zu!** | | | | | |
| **Impulskauf** | passt | | **Ein Einkäufer findet die Handelsvertreterin so sympathisch, dass er ihr gleich 10 statt der geplanten 5 Scanner abkauft.**  **Nach systematischem Vergleich von möglichen Anbietern wird eine Bestellung aufgegeben.**  **Wegen Kabelbruchs im Headset wird ohne Preisvergleiche ein Ersatz Headset gekauft.**  **Kurz bevor das Kopierpapier ausgeht, wird unbürokratisch beim bisherigen Lieferanten Nachschub**  **bestellt.** | | |
| zu | | |
| **Zielkauf** | passt | |
| zu | | |
| **Notkauf** | passt | |
| zu  **Gewohnheitskauf**passt  zu | | |
| 19. MuKb14 (2) [ID: 3004730] | | | | | |
| **Was lässt sich üblicherweise aus dem Produktlebenszyklus ablesen?**  Der Marktanteil eines Produktes  Die Gewinnsituation bezogen auf ein Produkt  Der ideale Zeitpunkt für ein Nachfolgeprodukt  Das Alter eines Produktes  Die Absatzentwicklung bezogen auf ein Produkt | | | | | |