**1. Frage: Was versteht man unter Kontrahierungspolitik?**

Antwort:

**2. Frage: Welche drei Hauptbereiche umfasst die Kontrahierungspolitik?**

Antwort:

**3. Frage: Wie beeinflusst die Preispolitik die Marktpositionierung eines Unternehmens?**

Antwort:

**4. Frage: Was ist der Zweck der Konditionspolitik innerhalb der Kontrahierungspolitik?**

Antwort:

**5. Frage: Welche Rolle spielt die Servicepolitik in der Kontrahierungspolitik?**

Antwort:

**6. Frage: Wie kann dynamische Preisgestaltung die Verkaufseffizienz maximieren?**

Antwort:

**7. Frage: Wie beeinflusst die Preiselastizität der Nachfrage die Preisgestaltung eines Unternehmens?**

Antwort:

**8. Frage: Welche Strategie wird in der Preispolitik verwendet, um schnell Marktanteile zu gewinnen?**

Antwort:

**9. Frage: Was versteht man unter Preisdifferenzierung und warum wird sie angewendet?**

Antwort:

**10. Frage: Welche Rolle spielen psychologische Preise in der Preispolitik?**

Antwort:

**11. Frage: Wie beeinflussen gesetzliche Vorgaben und Regulierungen die Preispolitik eines Unternehmens?**

Antwort:

**12. Frage: Wie können Unternehmen die wirtschaftlichen Bedingungen in ihre Preisstrategie einbeziehen?**

Antwort:

**13. Frage: Was ist eine Abschöpfungsstrategie und wann wird sie typischerweise verwendet?**

Antwort:

**14. Frage: Was beinhaltet die wertbasierte Preisstrategie?**

Antwort:

**15. Frage: Wie können flexible Zahlungsbedingungen die Verkaufszahlen beeinflussen?**

Antwort:

**16. Frage: Welche Vorteile bieten erweiterte Garantien für ein Unternehmen?**

Antwort:

**17. Frage: Welche Rolle spielt die Lieferpolitik in der Konditionspolitik?**

Antwort:

**18. Frage: Wie unterstützen Treueprogramme und Incentives die Konditionspolitik?**

Antwort:

**19. Frage: Was sind die Ziele der Servicepolitik im Rahmen der Kontrahierungspolitik?**

Antwort:

**20. Frage: Wie kann ein Unternehmen durch eine durchdachte Rückgabe- und Umtauschpolitik sein Image und seine Verkaufszahlen verbessern?**

Antwort:

**Zusätzliche Aufgaben:**

**Aufgabe 1:**

**Situation:** Ein Unternehmen führt ein neues High-Tech-Gadget ein und setzt den Startpreis sehr hoch an, um die Zahlungsbereitschaft technikbegeisterter Kunden auszunutzen, bevor der Preis im Laufe der Zeit gesenkt wird, um weitere Kundenschichten zu erreichen.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 2:**

**Situation:** Ein Mobilfunkanbieter bietet neue Kundenverträge mit deutlich niedrigeren Preisen als die Konkurrenz an, um schnell einen großen Kundenstamm aufzubauen und Marktanteile zu gewinnen.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 3:**

**Situation:** Ein Softwareunternehmen bietet verschiedene Versionen seiner Produkte an – von einer kostenlosen Basisversion mit grundlegenden Funktionen bis hin zu teuren Premium-Versionen mit erweiterten Features und Support.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 4:**

**Situation:** Ein Online-Bekleidungshändler passt seine Preise automatisch basierend auf Lagerbeständen und Nachfrageänderungen an, insbesondere während der Hochsaison und Verkaufsaktionen.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 5:**

**Situation:** Ein Luxusautomobilhersteller setzt seine Preise bewusst höher als die seiner Konkurrenten, um das Image von Exklusivität und hoher Qualität zu unterstreichen, das mit der Marke verbunden ist.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 6:**

**Situation:** Ein Einzelhändler für Haushaltsgeräte bietet Produkte zu Preisen an, die knapp unter runden Zahlen liegen, wie 299,99 € statt 300 €, um Kunden zum Kauf zu motivieren.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 7:**

**Situation:** Ein Fitnessstudio bietet Mitgliedschaften an, deren Preise basierend auf der Nutzungsdauer und den gewählten Zusatzleistungen variieren. Mitglieder, die langfristige Verträge abschließen, erhalten erhebliche Rabatte.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 8:**

**Situation:** Ein Unternehmen verkauft seine Premium-Küchenmixer und führt gelegentlich Werbeaktionen durch, bei denen Kunden, die innerhalb einer bestimmten Frist kaufen, zusätzliche Zubehörteile ohne Aufpreis erhalten.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 9:**

**Situation:** Ein Cloud-Service-Anbieter bietet unterschiedliche Abonnementpakete an, die sich in Preis und Leistungsumfang unterscheiden. Großkunden erhalten zudem individuell verhandelte Verträge, die auf ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

**Frage:** Welche Preisstrategie wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 10:**

**Situation:** Ein Hersteller von Sportausrüstung bietet seinen Einzelhändlern die Möglichkeit, Produkte auf Konsignationsbasis zu führen, wobei die Einzelhändler erst nach dem Verkauf der Produkte zahlen müssen.

**Frage:** Welche Strategie der Konditionspolitik wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 11:**

**Situation:** Ein Online-Marktplatz führt variable Versandkosten ein, die sich nach der Größe und dem Gewicht der bestellten Artikel sowie nach der Geschwindigkeit der gewünschten Lieferung richten.

**Frage:** Welche Strategie der Konditionspolitik wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 12:**

**Situation:** Ein Elektronikhersteller bietet eine erweiterte Garantie und technischen Support an, wenn Kunden ein Premium-Support-Paket zusätzlich zum Kauf ihres neuen Laptops erwerben.

**Frage:** Welche Strategie der Servicepolitik wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 13:**

**Situation:** Ein Hersteller von Kinderwagen bietet ein Treueprogramm an, bei dem Kunden Punkte für jeden Kauf sammeln können, die gegen Rabatte auf zukünftige Käufe oder spezielle Dienstleistungen eingetauscht werden können.

**Frage:** Welche Strategie der Konditionspolitik wird hier angewendet?

**Antwort:**

**Aufgabe 14:**

**Situation:** Ein Unternehmen für Gartenmöbel bietet Kunden, die innerhalb einer bestimmten Aktionswoche kaufen, die Möglichkeit, den Kaufpreis über sechs Monate ohne Zinsen zu verteilen.

**Frage:** Welche Strategie der Konditionspolitik wird hier angewendet?

**Antwort:**