



Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition)

Linda Ellersiek

Download now

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition)

Linda Ellersiek

Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) Linda Ellersiek

Zwischenprüfungsarbeit aus dem Jahr 2008 im Fachbereich Medien / Kommunikation - Public Relations, Werbung, Marketing, Social Media, Note: 1,3, Fachhochschule des Mittelstands Bielefeld, 18 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Wie kann gezielt gesteuertes Point-of-Sale-Marketing dazu beitragen, einen Impulskauf auszulösen? Dieser Frage soll im Folgenden nachgegangen werden. In einer Zeit der Konjunkturschwäche mit hoher Arbeitslosigkeit und sinkenden Gehältern jedoch gleichzeitig steigenden Ausgaben geht die Konsumbereitschaft der Verbraucher stetig zurück. Es wird mehr und mehr gespart. Hinzu kommt, dass sich eine zunehmende Preissensibilität entwickelt hat. Aus diesen Gründen wird die Förderung der Impulskäufe immer bedeutsamer. Mittlerweile erfolgt fast die Hälfte aller Kaufentscheidungen ungeplant, wovon noch einmal 20% als Impulskäufe gerechnet werden können. Da über 70% der Kaufentscheidungen am Point of Sale (POS) gefällt werden, hat das POS-Marketing einen hohen Stellenwert für die Vermarktung von Produkten. Auch die Budgets der Unternehmen fallen trotz rückläufiger Werbeausgaben zunehmend zugunsten des Point-of-Sale-Marketings aus. Dabei sind die Anforderungen an dieses, die Werbemaßnahmen auf die Bedürfnisse des Verbrauchers auszurichten und ihn durch gezielt eingesetzte Werbemittel am Point of Sale zum Kauf zu animieren.

Im Folgenden sollen neben einer Abgrenzung des Impulskaufs zunächst die Prozesse der einzelnen Kaufentscheidungen betrachtet werden, bevor anschließend der psychologische Hintergrund mit den internen Bestimmungsfaktoren untersucht wird.

Weiterhin erfolgt ein Überblick über die Bedeutung des POS-Marketings und dessen Faktoren. Diese werden anhand der Instrumente des Marketing Mixes beschrieben und eingeordnet. Im nächsten Schritt werden die bedeutsamsten Wirkungsmodelle des Marketings kurz erläutert und deren Bedeutung für den Impulskauf herausgestellt. Anhand eines Praxisbeispiels wird zuletzt die verwendete POS-Strategie zur Vermarktung einer DVD beschrieben und analysiert. Ferner ist es Ziel dieser Arbeit, die Einflussfaktoren des Impulskaufs zu untersuchen und diese Erkenntnisse auf die Gestaltung des POS-Marketings anzuwenden.

 [Download Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten ...pdf](#)

 [Read Online Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalte ...pdf](#)

Download and Read Free Online Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) Linda Ellersiek

From reader reviews:

Ian Louviere:

In this 21st century, people become competitive in each and every way. By being competitive at this point, people have to do something to make themselves survive, being in the middle of the particular crowded place and notice by means of surrounding. One thing that often many people have underestimated this for a while is reading. Sure, by reading a reserve your ability to survive boost then having chance to remain than other is high. For yourself who want to start reading a new book, we give you this particular Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) book as starter and daily reading publication. Why, because this book is usually more than just a book.

Harrison Colon:

The knowledge that you get from Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) is a more deep you excavating the information that hide inside the words the more you get serious about reading it. It does not mean that this book is hard to comprehend but Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) giving you buzz feeling of reading. The article author conveys their point in specific way that can be understood by means of anyone who read it because the author of this e-book is well-known enough. This kind of book also makes your personal vocabulary increase well. So it is easy to understand then can go along with you, both in printed or e-book style are available. We recommend you for having this Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) instantly.

Earl Casey:

This book untitled Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) to be one of several books this best seller in this year, here is because when you read this guide you can get a lot of benefit in it. You will easily to buy this kind of book in the book retailer or you can order it by means of online. The publisher of this book sells the e-book too. It makes you more easily to read this book, since you can read this book in your Cell phone. So there is no reason to you personally to past this reserve from your list.

Curtis Swasey:

The particular book Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) has a lot associated with on it. So when you read this book you can get a lot of profit. The book was authored by the very famous author. This articles author makes some research ahead of write this book. This book very easy to read you can obtain the point easily after perusing this book.

**Download and Read Online Point-of-Sale-Marketing. Impulsives
Kaufverhalten (German Edition) Linda Ellersiek #M6V24JL93W5**

Read Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) by Linda Ellersiek for online ebook

Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) by Linda Ellersiek Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) by Linda Ellersiek books to read online.

Online Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) by Linda Ellersiek ebook PDF download

Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) by Linda Ellersiek Doc

Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) by Linda Ellersiek Mobipocket

Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) by Linda Ellersiek EPub