



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:

Karen Ruiz:

Information is provisions for anyone to get better life, information presently can get by anyone on everywhere. The information can be a know-how or any news even a problem. What people must be consider whenever those information which is in the former life are hard to be find than now is taking seriously which one would work to believe or which one the particular resource are convinced. If you receive the unstable resource then you buy it as your main information there will be huge disadvantage for you. All those possibilities will not happen within you if you take Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) as the daily resource information.

Ashley Downs:

Spent a free a chance to be fun activity to perform! A lot of people spent their sparetime with their family, or their particular friends. Usually they performing activity like watching television, going to beach, or picnic from the park. They actually doing same task every week. Do you feel it? Do you want to something different to fill your own personal free time/ holiday? May be reading a book might be option to fill your free of charge time/ holiday. The first thing that you will ask may be what kinds of e-book that you should read. If you want to attempt look for book, may be the book untitled Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) can be great book to read. May be it is usually best activity to you.

Bryan Jones:

People live in this new time of lifestyle always attempt to and must have the time or they will get lots of stress from both lifestyle and work. So , when we ask do people have extra time, we will say absolutely indeed. People is human not only a robot. Then we ask again, what kind of activity do you have when the spare time coming to an individual of course your answer may unlimited right. Then do you try this one, reading ebooks. It can be your alternative with spending your spare time, the particular book you have read is definitely Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition).

James Butler:

Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) can be one of your beginning books that are good idea. We recommend that straight away because this publication has good vocabulary that could increase your knowledge in vocabulary, easy to understand, bit entertaining but delivering the information. The writer giving his/her effort to set every word into joy arrangement in writing Point-of-Sale-Marketing. Impulsives Kaufverhalten (German Edition) yet doesn't forget the main position, giving the reader the hottest in addition to based confirm resource data that maybe you can be one of it. This great information could drawn you into new stage of crucial pondering.

**Download and Read Online Point-of-Sale-Marketing. Impulsives
Kaufverhalten (German Edition) Linda Ellersiek
#RXMLSHZ3JUQ**

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