

10 Investitionsgütermarketing

10.1 Charakteristika des Investitionsgütermarketing

(1) Grenzen Sie anhand geeigneter Kriterien Investitionsgütermarketing vom Konsumgütermarketing ab. Warum nimmt das sog. Produktgeschäft im Investitionsgütermarketing eine Sonderrolle ein?

[S. 463-466]

10.2 Geschäftstypen im Investitionsgütermarketing

(2) Stellen Sie den Ansatz zur Klassifizierung von Geschäftstypen im Investitionsgütermarketing nach Backhaus und Voeth dar. Warum ist die Bildung von Geschäftstypen sinnvoll?

[S. 465-467]

10.3 Ansätze zur Erklärung des organisationalen Kaufverhaltens

(3) Nennen Sie jeweils zwei Beispiele für Erstkauf, modifizierter Wiederkauf und identischem Wiederkauf und erläutern Sie, warum in zwei dieser Kaufsituationen nicht alle Phasen des Kaufprozesses durchlaufen werden.

[S. 467-471]

(4) Ziehen Sie jeweils ein Beispiel aus Aufgabe 3 heran. Welche Rollen umfasst jeweils (vermutlich) das Buying-Center des Käufers? Begründen Sie ihre Meinung.

[S. 471-473]

10.4 Strategische Besonderheiten im Investitionsgütermarketing

(5) Was ist jeweils die strategische Kernherausforderung der vier Geschäftstypen nach Backhaus und Voeth? Illustrieren Sie die Herausforderung an jeweils einem Beispiel.

[S. 473-475]

10.5 Operative Besonderheiten im Investitionsgütermarketing

(6) Ziehen Sie Ihre Beispiele aus Aufgabe 5 heran. Welche Marketinginstrumente sind jeweils besonders gut geeignet, um der Kernherausforderung in den vier Geschäftstypen zu begegnen?

[S. 475-488]

(7) Erläutern Sie den Prozess der Neuproduktentwicklung und der Kundenintegration am Beispiel eines Automobilherstellers und einem Zulieferer für Bremssysteme.

[S. 476-479]

(8) Welche Vertriebsformen sind jeweils für die vier Geschäftstypen nach Backhaus und Voeth besonders gut geeignet? Begründen Sie Ihre Einschätzung.

[S. 484-486]

(9) Welche Kommunikationsinstrumente sind jeweils für die vier Geschäftstypen nach Backhaus und Voeth besonders gut geeignet? Stellen Sie auch hier jeweils Ihre Überlegungen und Argumente dar.

[S. 486-488]