

| | | | |
|-------|---------|--------|-------|
| Name: | Klasse: | Datum: | Fach: |
|-------|---------|--------|-------|



STAATLICHES BERUFLICHES
SCHULZENTRUM
ROTHENBURG | DINKELSBCH.



Lernen zuhause – Marketinginstrumente (4P) – ÜBUNG

Damit Sie wissen, ob Sie einen besseren Einblick in diesen Abschnitt **(Price/Preis)** bekommen haben, sollten Sie dieses Übungsblatt OHNE Ihre Unterlagen bearbeiten.

1. Wann spricht man von einer Preisdifferenzierung?

2. Geben Sie drei verschiedene Möglichkeiten der Preisdifferenzierung an. Erklären Sie jeweils (beispielhaft) die einzelnen Möglichkeiten.

3. Was versteht man unter „USP“? (englisch und deutsch)

4. Warum sollte man überzogene Preisdifferenzierungen vermeiden?

5. Welcher Teufelskreis kann sich durch zu niedrige Preise in Gang setzen?

6. Erklären Sie kurz den Begriff „Yield-Management“.
