

# Handout- Modul 9 Werbung und Konsum

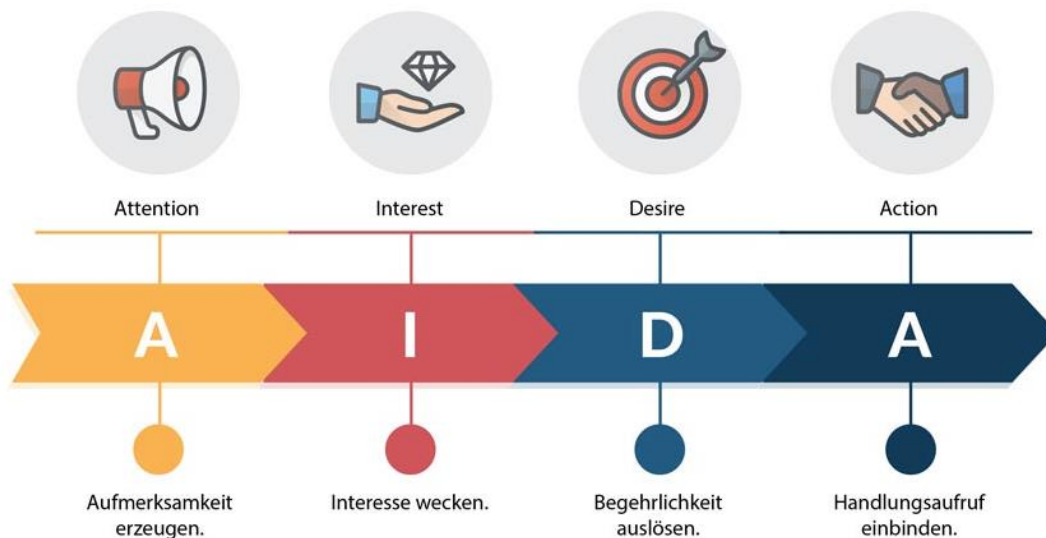
## 1. Was ist Werbung und wo begegnet sie uns im Alltag?

Werbung ist die Verbreitung von Informationen in der Öffentlichkeit. Werbung ist überall im Alltag: im Fernseher, im Radio, auf Plakatwänden, in Zeitungen, im Email Account, in sozialen Netzwerken, ...

## 2. Ziele von Werbung?

Werbung zielt grundsätzlich darauf ab, ihnen neue Informationen zu vermitteln. Sie möchte sie dadurch motivieren, das umworbene Produkt zu kaufen. Dies wird durch viele positive Argumente verstärkt, warum sie ausgerechnet dieses Produkt kaufen sollten und welche Vorteile für sie dadurch entstehen.

## 3. Werbetechniken und Wirkung



<https://smartmarketingbreaks.eu/aida-werbewirkungsmodell/>

## 4. Absichten und Verstärkung von Werbung

Werbungen sind erfolgreich, wenn es gelingt, bei den Kunden ein gewissen Gedanken oder ein Gefühl entstehen zu lassen, wenn sie dieses Werbeprodukt sehen, um es dann noch idealerweise zu kaufen. Werbung kann durch folgendes verstärkt werden:

- Große, laute Reize
- Widersprüche und Überraschungen
- Erotische Reize
- Viele Wiederholungen des gleichen Werbespots
- Einsetzen bekannter Persönlichkeiten
- Das Produkt rarmachen: Nur noch für kurz Zeit erhältlich!

## 5. Werbeformen

### **Werbespots:**

Bezahlte Werbung, die über attraktive Bilder in Zeitungen etc. emotionale Botschaften und Kaufanreize an die Zielgruppen herantragen

### **Sponsoring:**

Unternehmen stellen Geld oder Sachmittel für bestimmte Sport-/Kultur-/ oder Entertainment-

# Handout- Modul 9 Werbung und Konsum

Projekte zur Verfügung. Sponsoring dient vor allem der Imagewerbung, indem die Unternehmen im Zusammenhang mit populären Personen-/Einrichtungen oder Ereignissen erscheinen.

## Merchandising:

Bekannte Stars-/Comicfiguren aus Filmen werden z.B. über Tassen, T-Shirts oder Turnschuhe weiter vermarktet um den Umsatz & Popularität von Marken und Produkten zu steigern. Die alterstypische Identifikation mit Marken, Stars verleitet Sie zum Kauf und macht sie selbst zum Werbeträger. Sie werden von den Vorbild-/Sympathiefiguren zum Kauf bestimmter Produkte angeregt oder frühzeitig auf Marken aufmerksam gemacht.

## Banner:

Online-Anzeigen im Internet in Form eines grafisch gestalteten, animierten oder statischen Balkens. Durch Anklicken wird der User auf das jeweilige Online-Angebot weitergeleitet.

## Product Placement:

Sogenannte „Schleichwerbung“ von Produkten in Lieblingsserien-/filmen. Bsp. Apple-Zeichen in Filmen. Diese Form des Werbens findet auch in Sozialen Netzwerken häufig Anwendung. Geworben wird hier durch Personen mit großer Reichweite (sog. Influencern), welche Produkte, Dienstleistungen etc. ihren Followern präsentieren. Mittlerweile ist es eine gesetzliche Pflicht (§ 6 Abs. 1 Nr. 1 TMG) diese „productplacements“ als Werbung zu kennzeichnen.



[https://www.media-company.eu/blog/wp-content/uploads/2018/10/PP\\_Waschmittel-2-2.png](https://www.media-company.eu/blog/wp-content/uploads/2018/10/PP_Waschmittel-2-2.png)

## Gewinnspiele:

Kaum als Werbung zu durchschauen & ködern die Aufmerksamkeit für Angebote. Sie werden zudem dazu gebracht, persönliche Daten für direkte Werbeansprachen zu hinterlassen.

# Handout- Modul 9 Werbung und Konsum

## 6. Konsumtypen

Warum ist es für uns so befriedigend zu konsumieren?  
Nur wenn wir verstehen was sich hinter unseren Käufen verbirgt können wir unser Kaufverhalten hinterfragen und wenn nötig ändern.

### **Demonstrativer Konsum:**

- Soziale Anerkennung, Aufwertung des eigenen Status im Freundeskreis
- Häufige Impulskäufe
- „Hast du was, bist du was!“



### **Kompensatorischer Konsum:**

- Probleme werden durch Kauf kompensiert
- Kauf hilft über berufliche oder private Enttäuschungen hinweg
- „Kauf die glücklich!“

### **Rationaler Konsum:**

- Grundbedürfnisse und soziale Bedürfnisse sind erfüllt
- Geldmittel werden so eingesetzt, dass die Kosten minimal sind
- optimales Konsumverhalten: überlegter Kauf



**Brauche ist dieses Produkt wirklich?** Bevor Du etwas kaufst frage Dich, ob Du das Produkt wirklich brauchst und warum du es kaufen möchtest. Welches Bedürfnis steckt dahinter.

**Kann ich mir das wirklich leisten?** Hast Du für das Produkt gespart oder musst Du Dir Geld leihen? Hast Du den Rest des Monats noch genug Geld für die wichtigen Sachen übrig?

**Produkte vergleichen!** Werbung will Dich dazu bringen unbedingt zu kaufen. Wenn Du was wirklich brauchst, dann vergleiche unterschiedliche Produkte und Anbieter. Checke auch Angebote wie Black Friday oder Sale und ähnliches? Sind die Produkte wirklich günstiger?