

Externe und interne Beeinflussungsfaktoren von Bedürfnissen und Käuferverhalten

Bedürfnisse (siehe [hier](#)) bezeichnen die Diskrepanz zwischen dem tatsächlichen und gewünschten Zustand (eines Konsumenten) und können durch eine Vielzahl interner und externer Faktoren ausgelöst und beeinflusst werden. Interne und externe Faktoren sind auch für das Käuferverhalten an sich bedeutsam.

Interne Faktoren sind in der Person des Konsumenten begründet und umfassen z.B.

1. Persönlichkeitsmerkmale (z.B. Extrovertiertheit, politische Ausrichtung...)
2. Bisherige Konsumerfahrung (positiv oder negativ)
3. Lebensstil (z.B. freizeitorientiert, familienorientiert)
4. Bisherige Bedürfnisbefriedigung
5. [Werte](#)
6. Physische Notwendigkeiten (z.B. Kälte, Hunger, Licht)

Externe Faktoren entstehen im Umfeld des Konsumenten und umfassen z.B.

1. Marketing-Stimuli (z.B. Werbung, Produktpräsentation)
2. Umwelteinflüsse sowohl klimatischer als auch räumlicher Art
3. Gesellschaftliche Einflüsse (z.B. soziale Ordnung, Statussymbole, Zugehörigkeit)
4. Zeitbezogene Merkmale (z.B. Tageszeit, Zeitdruck)
5. Art der Aufgabe des Einkaufs (z.B. Familieneinkauf, Einkauf von Geschenken)