

# Kaufentscheidung Strategien

Jahrgangsstufe 8 Realschule	Lehrplan-Kapitel 1.1
-----------------------------	----------------------

<b>Thema der Stunde</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Erarbeitung typischer Verkaufsstrategien in Supermärkten</b></li><li>• <b>Erarbeitung der Warenanordnung und der Kassenzone</b></li><li>• <b>Kritischer Umgang mit Kaufsituationen</b></li></ul>

<b>benötigte Medien</b>			
<input checked="" type="checkbox"/> Tafel	<input checked="" type="checkbox"/> OHP-Folie	<input type="checkbox"/> Beamer (PPT)	<input type="checkbox"/> SmartBoard
<input checked="" type="checkbox"/> ABB	<input type="checkbox"/> Buch	<input type="checkbox"/> Videofilm	<input type="checkbox"/> Audio-CD
<input type="checkbox"/> Internet	<input type="checkbox"/> _____		

## Lernziele:

Die Schülerinnen und Schüler sollen

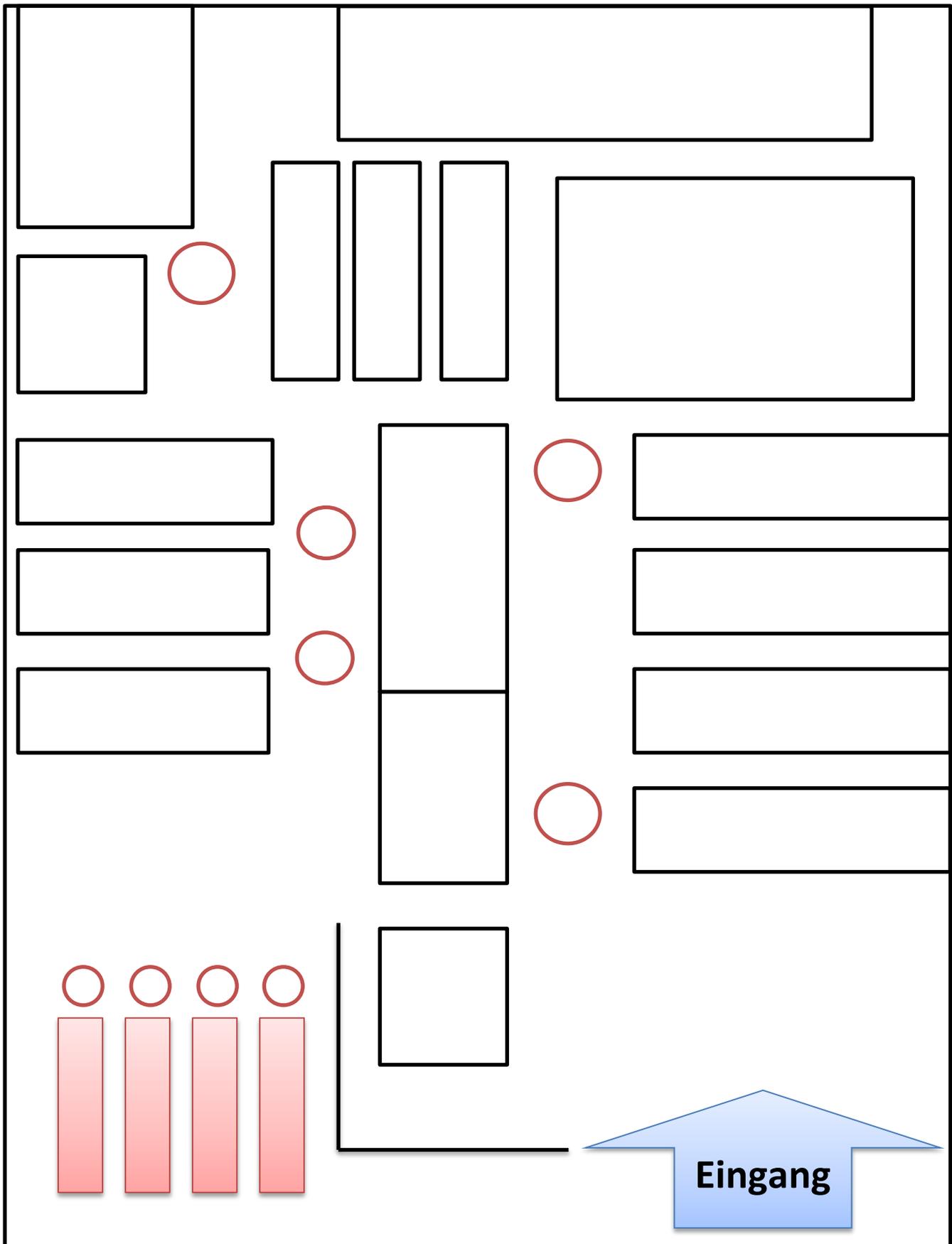
- Anhand eines Rollenspiels erfahren, dass Spontankäufe auf Grund der Verkaufsstrategien kein Zufall sind
- Den gängigen Aufbau eines Supermarktes durch aktive Beteiligung kennenlernen und dessen Gründe kennen
- die Warenanordnung im Regal kennen und einen geschulten Blick für ihre Kaufentscheidungen erhalten
- erkennen, wer in der Kassenzone angesprochen wird
- Tricks erarbeiten, um Verkaufsstrategien zu umgehen

Folie ①:



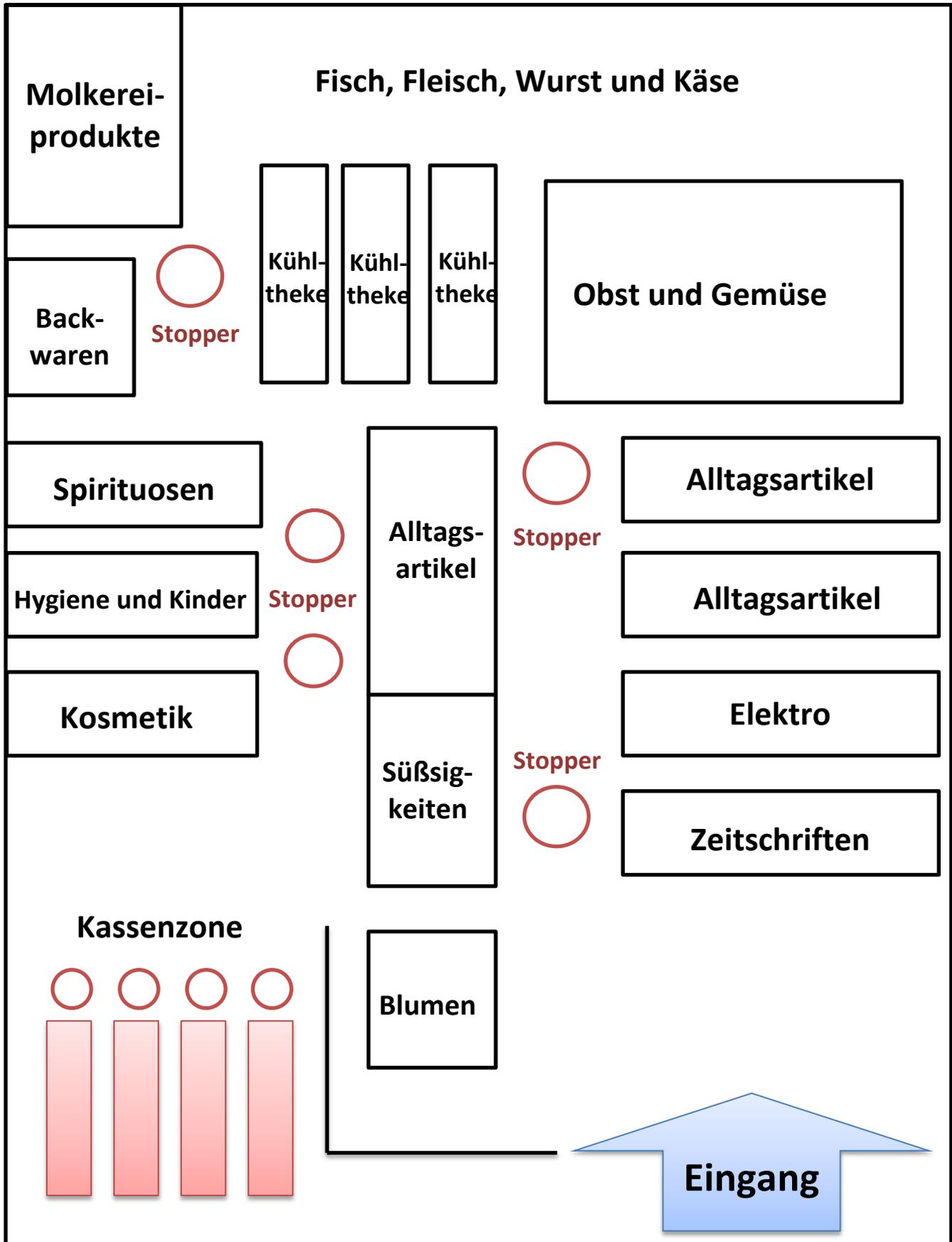
Folie ②:

Der Grundriss eines Supermarktes



Folie ② - Lösung:

Der Grundriss eines Supermarktes



Folie ③ :

Der Aufbau eines Regals

<b>Streckzone</b> <b>über 1,80m</b>
<b>Sichtzone</b> <b>1,40m-1,80m</b>
<b>Greifzone</b> <b>60 cm.1,40m</b>
<b>Bückzone</b> <b>bis 60 cm</b>

**Folie ④:**

**Tricks um die Verkaufsstrategien zu umgehen:**



## Folie ④ - mögliche Lösung:

### Tricks um die Verkaufsstrategien zu umgehen:

- Geplant einkaufen, d.h. Einkaufszettel schreiben
- Überlegen, ob man die Ware überhaupt benötigt
- Preise von Waren vergleichen, die im Regal in Griff- und Sichthöhe angeboten werden mit solcher in der sogenannten Bückzone
- Auf Mogelpackungen achten, Mengeninhalte vergleichen und evtl. umrechnen
- Achtung an der Kassenzone bei Süßigkeiten
- Auf das eigene Einkaufsverhalten achten

Folienschnipsel:

**Fisch, Fleisch, Wurst und Käse**



## Arbeitsblatt ①

### Verkaufsstrategien im Supermarkt

Zunächst müssen die Supermärkte versuchen, Kunden in den Laden zu locken. Dafür benutzen sie \_\_\_\_\_. Der Kunde kommt nun in den Supermarkt, wo er sich solange wie möglich aufhalten soll, denn mit Kundenlaufstudien hat man herausgefunden, dass ein Kunde der \_\_\_\_\_ im Laden verweilt \_\_\_\_\_ ausgibt. Dazu lässt man unter anderem \_\_\_\_\_ abspielen, um ein Wohlbefinden hervorzurufen. Waren des täglichen Bedarfs sind nicht an \_\_\_\_\_, sondern an \_\_\_\_\_ Stellen verstreut im Markt. Genauso sind \_\_\_\_\_ über den ganzen Supermarkt verteilt, meist in der Nähe von Waren, die sich \_\_\_\_\_ verkaufen lassen. In den Gängen werden zusätzlich \_\_\_\_\_ platziert, damit der Kunde mit seinem Wagen nicht so schnell durch den Laden fahren kann. Viele Kunden denken dass Waren in Großpackungen besonders \_\_\_\_\_ seien. In diesen Stoppern liegen die Waren kreuz und quer herum, wobei die Preisschilder häufig zusätzlich mit \_\_\_\_\_ auf \_\_\_\_\_ geschrieben sind. Dadurch soll der Kunde glauben die Waren seien sehr \_\_\_\_\_. Die \_\_\_\_\_ Produkte sind meist in \_\_\_\_\_ - und \_\_\_\_\_ platziert, denn Kunden in Zeitnot bücken sich nicht gerne. Die günstigeren Produkte sind im Gegensatz dazu in der \_\_\_\_\_ zu finden. Im Bereich vor den Kassen werden z.B. \_\_\_\_\_, Kaugummi angeboten, die Kunden in ihrer \_\_\_\_\_ an der Kasse angeboten bekommen. Da die Kunden an der Kasse \_\_\_\_\_ haben, sich umzusehen, sind dort gerne kleinere Packungen zu höheren Preisen platziert. Man spricht auch von \_\_\_\_\_, denn die Waren sind häufig so gestellt, dass kleine Kinder sie in den speziellen Einkaufswagen mit Sitzschalen gut sehen können und ihre Mutter anbetteln, doch noch etwas Süßes zu kaufen.

### **Lösungswörter**

Pappe, Wartezeit, preiswert, Sonderangebote, Filzstift, länger, Zeit, Bückzone, Musik, allen, Quengelzone, Süßigkeiten, Sonderangebote, vielen, nicht so gut, einer Stelle, sehr, billig, Sicht- und Griffhöhe, Stopper, mehr Geld, teureren.

## Arbeitsblatt ① - Lösung:

### Verkaufsstrategien im Supermarkt

Zunächst müssen die Supermärkte versuchen, Kunden in den Laden zu locken. Dafür benutzen sie **Sonderangebote**. Der Kunde kommt nun in den Supermarkt, wo er sich solange wie möglich aufhalten soll, denn mit Kundenlaufstudien hat man herausgefunden, dass ein Kunde, der **länger** im Laden verweilt, **mehr Geld** ausgibt. Dazu lässt man unter anderem **Musik** abspielen, um ein Wohlbefinden hervorzurufen. Waren des täglichen Bedarfs sind nicht an **einer Stelle**, sondern an **vielen** Stellen verstreut im Markt. Genauso sind **Sonderangebote** über den ganzen Supermarkt verteilt, meist in der Nähe von Waren, die sich **nicht gut** verkaufen lassen. In den Gängen werden zusätzlich **Stopper** platziert, damit der Kunde mit seinem Wagen nicht so schnell durch den Laden fahren kann. Viele Kunden denken, dass Waren in Großpackungen besonders **preiswert** seien. In diesen Stoppern liegen die Waren kreuz und quer, wobei die Preisschilder häufig zusätzlich mit **Filzstift** auf **Pappe** geschrieben sind. Dadurch soll der Kunde glauben, die Waren seien **sehr billig**. Die **teureren** Produkte sind meist in **Sicht** - und **Griffhöhe** platziert, denn Kunden in Zeitnot bücken sich nicht gerne. Die günstigeren Produkte oder Produkte, die man ohnehin braucht, sind im Gegensatz dazu in der **Bück- und Streckzone** zu finden. Im Bereich vor den Kassen werden z.B. **Süßigkeiten**, Kaugummi angeboten, die Kunden in ihrer **Wartezeit** an der Kasse angeboten bekommen. Da die Kunden an der Kasse **Zeit** haben, sich umzusehen, sind dort gerne kleinere Packungen zu höheren Preisen platziert. Man spricht auch von **Quengelzone**, denn die Waren sind häufig so gestellt, dass kleine Kinder sie in den speziellen Einkaufswagen mit Sitzschalen gut sehen können und ihre Mutter anbetteln, doch noch etwas Süßes zu kaufen.

### **Lösungswörter**

Pappe, Wartezeit, preiswert, Sonderangebote, Filzstift, länger, Zeit, Bückzone, Musik, allen, Quengelzone, Süßigkeiten, Sonderangebote, vielen, nicht so gut, einer Stelle, sehr, billig, Sicht- und Griffhöhe, Stopper, mehr Geld, teureren.

**Rollenspiel:**

**Herr Huber**

**Herr Huber: Hallo, da bist du ja endlich. Wo warst du denn so lange? Wolltest du nicht nur kurz in den Supermarkt? Wie ich dich kenne warst du wieder shoppen!**

Frau Huber: Ich war nicht shoppen. Ich war nur im Supermarkt, sonst nirgends.

**Herr Huber: Für die paar Sachen die auf dem Einkaufszettel standen hast du aber ziemlich lange gebraucht! War etwa viel los?**

Frau Huber: Nein, es war sogar unerwartet wenig los. Jedoch musste ich durch den ganzen Supermarkt laufen um die wenigen Dinge zu besorgen.

**Herr Huber: Wenig Dinge? Hier stehen doch noch weitere 4 Tüten. Das sind doch alles Artikel, die wir gar nicht brauchen. Seit wann kaufen wir denn den teuren Frischkäse für 3,56 und nicht mehr den für 1,50€? Der hat uns doch auch immer geschmeckt!**

Frau Huber: Ja natürlich hat er das, aber diesen hier konnte ich probieren und er war eh gerade bei der Aktionsware dabei.

**Herr Huber: Du fällst echt auf alles rein. Das nächste Mal geh ich besser selbst einkaufen!!!**

**Rollenspiel:**

**Frau Huber**

Herr Huber: Hallo, da bist du ja endlich. Wo warst du denn so lange? Wolltest du nicht nur kurz in den Supermarkt? Wie ich dich kenne warst du wieder shoppen!

**Frau Huber: Ich war nicht shoppen. Ich war nur im Supermarkt, sonst nirgends.**

Herr Huber: Für die paar Sachen die auf dem Einkaufszettel standen hast du aber ziemlich lange gebraucht! War etwa viel los?

**Frau Huber: Nein, es war sogar unerwartet wenig los. Jedoch musste ich durch den ganzen Supermarkt laufen um die wenigen Dinge zu besorgen.**

Herr Huber: Wenig Dinge? Hier stehen doch noch weitere 4 Tüten. Das sind doch alles Artikel, die wir gar nicht brauchen. Seit wann kaufen wir denn den teuren Frischkäse für 3,56 und nicht mehr den für 1,50€? Der hat uns doch auch immer geschmeckt!

**Frau Huber: Ja natürlich hat er das, aber diesen hier konnte ich probieren und er war eh gerade bei der Aktionsware dabei.**

Herr Huber: Du fällst echt auf alles rein. Das nächste Mal geh ich besser selbst einkaufen!!!

## Schemadisposition:

Phase (Zeit)	Inhalt	Medien	Sozial-/Aktionsform	Zeit
Hinführung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schüler erklären Karikatur</li> <li>• Vortrag vor der Klasse mit Hilfe der Rollenspielkarte</li> <li>• Warum hat Frau Huber so viel eingekauft? (Tricks)</li> </ul>	Folie ① Rollenspielkarten	Unterrichtsgespräch	5 Min
Erarbeitung				
1. Teilziel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundrisse Supermarktes als Folie</li> <li>• S und S sollen Folienschnipsel mit den Namen richtig anordnen und eine Begründung liefern (zur Not Plenum)</li> <li>• Bei richtiger Begründung wird Strategie mit Artikel auf Pappe festgehalten und an Tafel geklebt</li> </ul>	Folie ② Folienschnipsel	Schülerinitiative, Unterrichtsgespräch	15 Min
2. Teilziel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lückentext zu den Verkaufsstrategien</li> <li>• Gemeinsame Verbesserung mit S und S</li> </ul>	Pappbogen <b>bitte besorgen!!!</b> Tafelbild ① Arbeitsblatt ①	Fragend- entwickelnd  Einzelarbeit	10 Min
3. Teilziel:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskussion über Tricks um „Einkaufsfallen zu umgehen“</li> <li>• Sammlung der Ergebnisse auf einer leeren Folie</li> </ul>	Folie ④	Partnerarbeit  Unterrichtsgespräch	5 Min  5 Min
Sicherung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Untersuchung der Strategien an einem ortsansässigen Geschäft (z.B. H&amp;M oder dm)</li> <li>• Bezug zur Praxis soll hergestellt werden</li> </ul>		Unterrichtsgespräch, fragend-entwickelnd	12 Min

