

# Kaufentscheidung Strategien

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

Thema der  
Stunde

- **Erarbeitung typischer Verkaufsstrategien in Supermärkten**
- **Erarbeitung der Warenanordnung und der Kassenzone**
- **Kritischer Umgang mit Kaufsituationen**

benötigte Medien

|   |   |                                       |                                     |
|---|---|---------------------------------------|-------------------------------------|
| <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

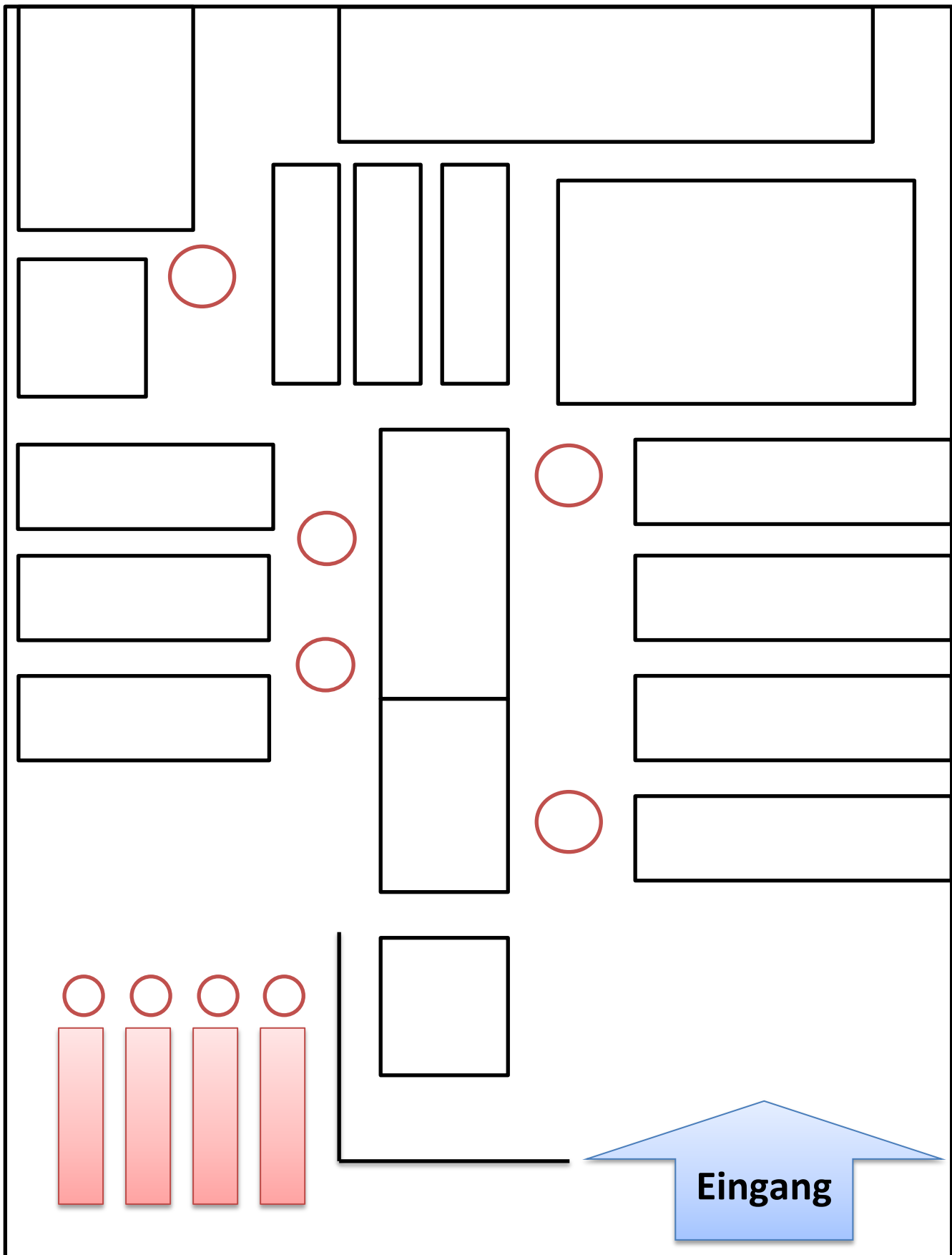
- Anhand eines Rollenspiels erfahren, dass Spontankäufe auf Grund der Verkaufsstrategien kein Zufall sind
- Den gängigen Aufbau eines Supermarktes durch aktive Beteiligung kennenlernen und dessen Gründe kennen
- die Warenanordnung im Regal kennen und einen geschulten Blick für ihre Kaufentscheidungen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

Folie ①:



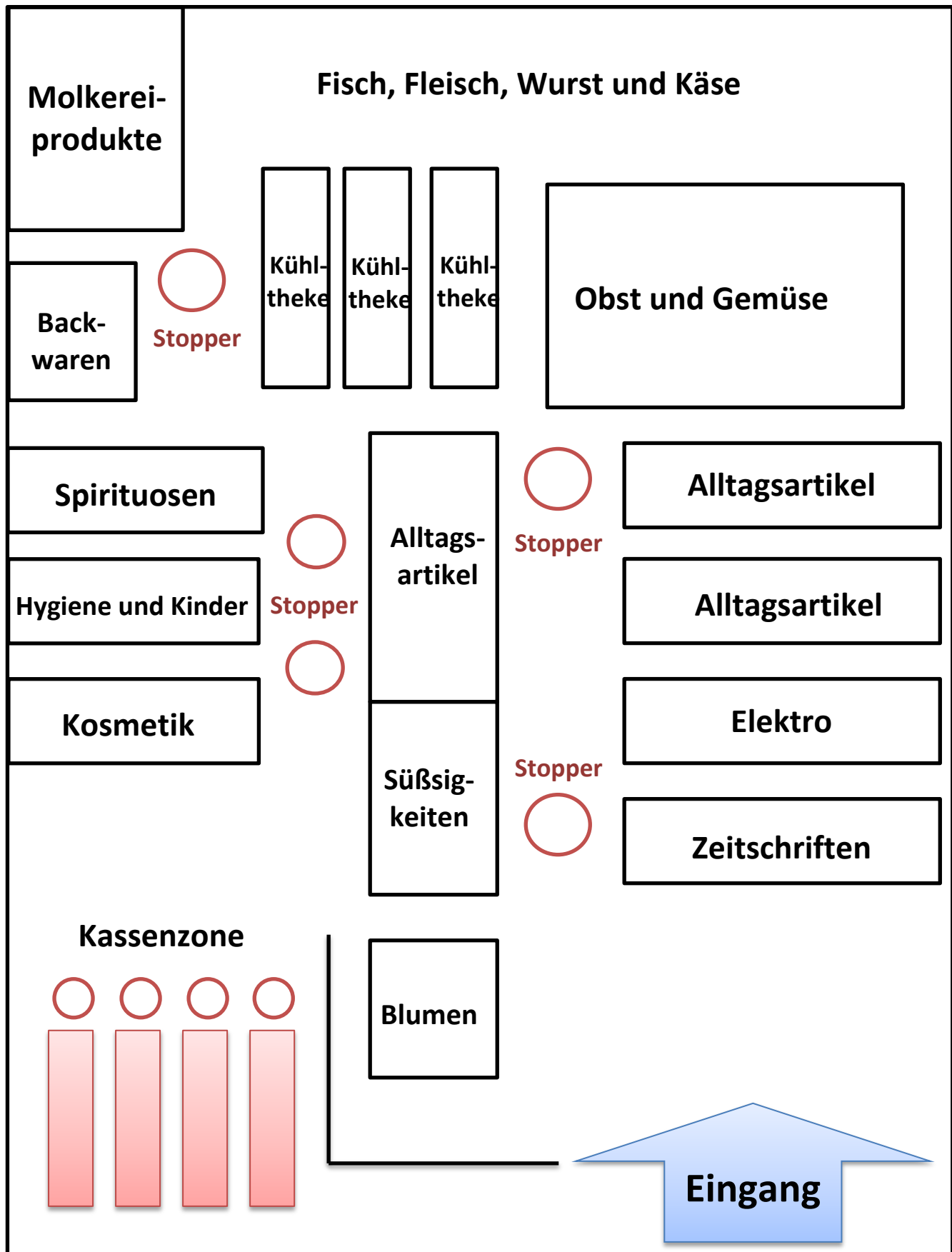
Folie ②:

Der Grundriss eines Supermarktes



Folie ② - Lösung:

Der Grundriss eines Supermarktes



Folie ③ :

Der Aufbau eines Regals

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

**Obst und Gemüse**

**Kühl-  
theke**

**Kühl-  
theke**

**Kühl-  
theke**

**Back-  
waren**

**Alltagsartikel**

**Alltags-  
artikel**

**Alltagsartikel**

**Hygiene und Kinder**

**Stopper**

**Kosmetik**

**Elektro**

**Süßsig-  
keiten**

**Zeitschriften**

**Kassenzone**

**Blumen**



## 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<br>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<br>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><br>Tafelbild ①<br>Arbeitsblatt ① | Fragend- entwickelnd<br><br>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<br><br>Unterrichtsgespräch | 5 Min<br><br>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             |

