Fragen

**Ware/Artikel:**

1) Erkläre mit eigenen Worten, was man unter Impulsware versteht. Gib zusätzlich noch zwei Beispiele an.

*Impulswaren sind Artikel, welche aus einer Emotion heraus spontan gekauft werden. Sie sind meistens Artikel, welche nicht* ***unbedingt*** *benötigt werden.*

*Typische Beispiele: Waren an der Kasse; Süßigkeiten; Non-Food Artikel*

2) Erläutere den Begriff „Mussartikel“ und gebe dazu zwei Beispiele an.

„Mussartikel“ sind Waren, welche der Grund für den Einkauf sind. Sie werden nicht spontan gekauft, sondern meistens sehr bewusst (z.B. Waren auf dem Einkaufszettel).

Typische Beispiele: Mineralwasser, Fleisch, Mehl, Butter…

**Verkaufszonen:**

3) Erkläre die folgenden Begriffe

Bremszone: Zone im Eingangsbereich🡪 Ziel Kundenstrom verlangsamen

kalte Zone: Randzonen des Marktes (z.B. vom Ein/Ausgang weit entfernte Stellen)

4) Gebe Beispiele an, welche Produkte der Supermarkt in die beiden Zonen platzieren sollte. Begründet eure Antwort.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Produkte** | **Begründung** |
| Bremszone | Obst und Gemüse | Atmosphäre schaffen, Kunden sollen das Gefühl eines „Wochenmarktes“ spüren und somit entspannter einkaufen. Ziel: Verweildauer im Supermarkt verlängern. |
| kalte Zone | Mussartikel z.B. Mehl; Frischfleisch, Milch… | Kunden werden bewusst durch diese Artikel in die Randzonen gelockt, in diese sie sonst nicht gehen würden.  Ziel: Den Kunden an möglichst viele verschiedene Plätze locken 🡪 Zusätzliche Artikel werden auf dem Weg zum eigentlichen Ziel in den Einkaufswagen gelegt. |

**Regalzonen**

5) Folgendes Supermarktregal steht vor euch. Beschriftet die Zonen mit den Fachwörtern und ordnet die jeweiligen Preiskategorien (niedrig/mittel/hoch) zu.

|  |  |
| --- | --- |
| **Name der Zone** | **Preiskategorien** |
| Reckzone | i.d.R. preiswerte Artikel  normales Sortiment mit Schnelldrehern (oft gesuchte und verkaufte Artikel) |
| Sichtzone | i.d.R. teure Waren mit hoher Gewinnspanne  Impulswaren und Markenartikel |
| Greifzone | i.d.R. teure Waren mit hoher Gewinnspanne  Impulswaren und Markenartikel |
| Bückzone | i.d.R. preiswerteste Artikel  oft Handelsmarken und NoName Produkte |

**4. Verschiedenes**

4.1) Sammle mindestens fünf Strategien der Supermärkte, welche das Ziel haben, die Kunden länger im Markt verweilen zu lassen.

z.B.

- Obst und Gemüse im Eingangsbereich

- Mussartikel in den toten Zonen (z.B. Fleischtheke in den Ecken)

- Wohlfühlatmosphäre mit Musik

- Schöne Warendekoration

- große Einkaufswägen

4.2) Erläutere, was man unter einer versteckten Preiserhöhung versteht

- Packungsgrößen werden verkleinert, der Preis bleibt bestehen

4.3) Nehmt den ausgefüllten Beobachtungsbogen eures Einkaufs (Beobachtungsbogen\_Supermarkt). Analysiert das Einkaufsverhalten eurer Eltern in Bezug auf das Erlernte.

Leitfrage: Welche „Fallen“ des Supermarktes haben bei eurem Einkauf funktioniert bzw. welche nicht.

Begründet eure Antworten.

- Schülerspezifische Antworten