

Lernsituation	
WKE-LF04	Warenplatzierung im Verkaufsraum

Lösungsvorschläge

Themenverschiedene Gruppenarbeit:

Platzierung nach der Warengruppe „Bademode“

Verbundplatzierung zum Thema „Teezeit“

Verbundplatzierung zum Thema „Sportskanone“

Aktionsplatzierung zum Thema „Alles für die Grillsaison“

schülerabhängige Vorschläge

	Vorteil Kunde	Vorteil Verkäufer
Platzierung nach Warengruppen	Geringer Suchaufwand Einfache Vergleichbarkeit	Absatz gängiger Waren → Erhöhte Kundenbindung
Platzierung nach Kundenbedarf/ Verbundplatzierung	Alles auf einen Blick Erhöhte Aufmerksamkeit Verstärkte Kaufanregung Ansprechendes optisches Erscheinungsbild	Impulskäufe Spontankäufe Zusatzkäufe → Erhöhter Absatz → Erhöhter Umsatz → Erhöhter Gewinn
Aktionsplatzierung	Erhöhte Aufmerksamkeit Alles auf einen Blick Verstärkte Kaufanregung Kaufenerlebnis schaffen	Impulskäufe Spontankäufe → Erhöhter Absatz → Erhöhter Umsatz → Erhöhter Gewinn