

Lernsituation	
<b>WBM-LF05</b>	<b>Maßnahmen der Verkaufsförderung skizzieren</b>

### Aufträge

1. Sie arbeiten mit zwei weiteren Auszubildenden aus Ihrer Abteilung in einer 3er-Gruppe zusammen:
  - Diskutieren Sie in Ihrer Gruppe, worin sich Werbung und Verkaufsförderung unterscheiden.
  - Diskutieren Sie, welche Maßnahmen der Verkaufsförderung für Ihre Abteilung sinnvoll sein könnten.
  - Entscheiden Sie sich für drei konkrete Maßnahmen und notieren Sie jede auf einer Metaplankarte.

### Lösungshinweis

Unterschied zwischen Werbung und Verkaufsförderung:

Werbung = Gesamtheit aller Bemühungen eines Einzelhändlers, mit denen er potenzielle Kundinnen und Kunden über sein Angebot informieren und deren Nachfrage er erhalten oder steigern möchte. Werbung zielt auf eine mittel- bis langfristige Wirkung hin.

Verkaufsförderung = Anreize bzw. Maßnahmen (oft zeitlich begrenzt), mit denen Kundinnen und Kunden am Verkaufsort zum Kauf beeinflusst werden sollen. Verkaufsförderung zielt auf eine kurzfristige Wirkung hin und ergänzt die Werbung.

Die Grenzen zwischen Werbung und Verkaufsförderung sind oft fließend.

---

Schülerindividuelle Vorschläge in Abhängigkeit von der jeweiligen Abteilung:

Beispiel Abteilung Lebensmittel: Aufbau eines Probierstandes und Verkostung von verschiedenem Obst wie Ananas, Mango und Orangen unter dem Motto „mit Vitaminen fit durch den Winter“

4. Bestimmen Sie eine Gruppensprecherin bzw. einen Gruppensprecher, welche bzw. welcher die von Ihnen vorgeschlagenen Maßnahmen präsentiert und Herrn Berger und die anderen Auszubildenden von der Wirksamkeit der gewählten Maßnahmen überzeugt.

### Lösungshinweis

Die Präsentation durch die beiden Gruppen erfolgt mittels Metaplanwand unter Beachtung von Präsentationsregeln.