|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 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  Kauferlebnis schaffen | Impulskäufe  Spontankäufe   * Erhöhter Absatz * Erhöhter Umsatz * Erhöhter Gewinn |

|  |  |
| --- | --- |
| **Lernsituation** | |
| WKE-LF04 | Warenplatzierung im Verkaufsraum |

**Lösungsvorschläge**

Themenverschiedene Gruppenarbeit:

Platzierung nach der Warengruppe „Bademode“

Verbundplatzierung zum Thema „Teezeit“

schülerabhängige Vorschläge

Verbundplatzierung zum Thema „Sportskanone“

Aktionsplatzierung zum Thema „Alles für die Grillsaison“