|  |  |
| --- | --- |
| Lernsituation | |
| WBM-LF02 | Ergänzungs- und Zusatzangebote unterbreiten |

**Aufträge**

1. Erstellen Sie eine Präsentationsfolie, mit deren Hilfe Sie den Kurzvortrag durchführen werden.

|  |
| --- |
| **Lösungshinweis** |

Schülerabhängige Darstellung, z. B.:

|  |
| --- |
| **Ergänzungs- und Zusatzangebote**  = Artikel, die den Hauptartikel sinnvoll ergänzen, seinen Wert steigern oder ihn erst einsatzfähig machen  Ziel:   * + Umsatzsteigerung * Hauptkauf wird sinnvoll ergänzt und ggf. erst funktionsfähig 🡪 Kundenzufriedenheit und Kundenbindung   Unterscheidung zwischen:  Ergänzungsangebot: funktionsnotwendige Artikel, z. B. Speicherkarte und Digitalkamera, Patrone und Füller  Zusatzangebot: Artikel, die in direktem Zusammenhang zum Hauptartikel stehen und den Kundennutzen steigern, z. B. Schuhe und Pflegemittel  Zeitpunkt:  Abhängig von der Verkaufssituation; generell gilt: Nachdem sich die Kundin bzw. der Kunde zum Hauptkauf entschlossen hat, jedoch möglichst bevor sie bzw. er zahlt.  Wichtig: Ergänzung-/Zusatzangebot ≠ Alternativangebot  Alternativangebot: Angebot eines gleichwertigen (ähnlichen) Produkts, falls das von der Kundin bzw. dem Kunden gewünschte nicht geführt wird oder im Moment nicht vorhanden ist. |

1. Führen Sie den Vortrag durch.

|  |
| --- |
| **Lösungshinweis** |

Eine Schülerin bzw. ein Schüler führt den Vortrag vor dem Plenum durch.