

Advance Organizer¹: Lernfeld 5 – Kunden akquirieren und binden

I. Kernkompetenz des Lernfelds

„Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, den Einsatz von Preis- und Kommunikationspolitik für die Kundengewinnung und -bindung zu nutzen.“

II. Struktur des Lernfelds in barrierefreier Form

Lernsituation (LS)	Titel der Lernsituation	Mindestinhalte laut Bildungsplan	Querverweise
LS01	Marktsituation analysieren	Primär- und Sekundärforschung; Kundenstruktur, Konkurrenz, konjunkturelle Lage	Basis für LS02; steht in Beziehung zu LS03
LS02	Fragebogen gestalten	Formulargestaltung	Basis für LS03
LS03	Markt erkunden und absatzpolitische Ziele ableiten	Käufer- und Verkäufermarkt; vollständige Konkurrenz	Basis für LS04; steht in Beziehung zu LS01 und LS04
LS04	Produktnutzen ermitteln, Kundenbeziehungen gestalten und Wettbewerbsstrategien ausarbeiten		Basis für LS05; steht in Beziehung zu LS03
LS05	Werbung planen	Zielgruppe, Streugebiet, Streuzeit	Basis für LS06; steht in Beziehung zu LS08
LS06	Werbemittel formulieren und gestalten		Basis für LS07; steht in Beziehung zu LS09
LS07	Grenzen der Werbung aufzeigen und beurteilen		Basis für LS08; steht in Beziehung zu LS08
LS08	Preis- und Kommunikationspolitik entwickeln		Basis für LS09; steht in Beziehung zu LS05; LS07 und LS09
LS09	Wirkung von Marketingmaßnahmen beurteilen		steht in Beziehung zu LS08

¹ visuelle Lern und Orientierungshilfe, die Themen gedanklich strukturiert und verknüpft