

Lernsituation	
<b>WBM-LF02</b>	<b>Ergänzungs- und Zusatzangebote unterbreiten</b>

## 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.

2. Führen Sie den Vortrag durch.

### **Lösungshinweis**

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

