

Warum gerade das? Kaufentscheidungen treffen



- 1** Lies dir die drei Meinungen aufmerksam durch.
Welche Überlegungen könnten vor einem Kauf noch eine Rolle spielen?
Ergänze die anderen Sprechblasen mit deinen Ideen.

(A) „Bevor ich etwas kaufe, überlege ich mir immer, ob ich mir das leisten kann.“

(B) „Wenn ich etwas Schönes in der Stadt sehe, dann kaufe ich mir das einfach.“

(C) „Ich kaufe immer das gleiche Duschgel. Da weiß man, was man hat.“



- 2** Stelle dein Ergebnis der Aufgabe 1 deiner Partnerin, deinem Partner vor.
Diskutiert folgende Fragen:

- Sind die genannten Aussagen immer eine gute Orientierung für eine Kaufentscheidung?
- Welche Überlegungen stellt ihr an, bevor ihr etwas kauft?
- Woran würdet ihr euch orientieren, wenn ihr
 - ein Handy,
 - eine Jacke,
 - ein Getränk kaufen wollt?



- 1** Lies dir die Meinungen aufmerksam durch.
Markiere die Aussagen, die auch wichtig für deine Kaufentscheidungen sind.

(A) „Bevor ich etwas kaufe, überlege ich mir immer, ob ich mir das leisten kann.“

(B) „Wenn ich etwas Schönes in der Stadt sehe, dann kaufe ich mir das einfach.“

(C) „Ich kaufe immer das gleiche Duschgel. Da weiß man, was man hat.“

(D) „Ich orientiere mich beim Kauf an meinen Freunden, man will dazugehören.“

(E) „Ich kaufe oft etwas, was sie im Angebot haben.“

(F) „Ich vergleiche oft die Preise und nehme dann das billigste.“

(G) „Ich habe den Anspruch, Markenklamotten zu tragen.“

(H) „Süßigkeiten und Getränke hole ich mir immer vom Supermarkt nebenan, das ist am bequemsten. Da greife ich einfach zu.“

(I) „Schulhefte kaufe ich mit dem Blauen Engel, damit die Umwelt geschont wird.“



- 2** Stelle dein Ergebnis von Aufgabe 1 deiner Partnerin, deinem Partner vor.
Diskutiert folgende Fragen:

- Sind die genannten Aussagen immer eine gute Orientierung für eine Entscheidung, etwas zu kaufen?
- Welche Überlegungen stellt ihr an, bevor ihr etwas kauft?
- Woran würdet ihr euch orientieren, wenn ihr
 - ein Handy,
 - eine Jacke,
 - ein Getränk kaufen wollt?

Mit Köpfchen kaufen! Einkaufsfallen im Supermarkt



1 Lies die Aussagen des Filialleiters eines Supermarktes aufmerksam durch.

(F) Viele Kundinnen und Kunden kaufen teure Markenartikel, obwohl es preiswertere Alternativen gibt.

(A) Die großen Einkaufswagen sind schon super. Viele Kundinnen und Kunden denken, sie haben zu wenig eingekauft, weil der Wagen noch ziemlich leer ist.

(B) Sonderangebote gehen immer! Davon legen sich viele gleich mehr in ihren Einkaufswagen, egal, ob sie das Produkt brauchen oder nicht.



WavebreakmediaMicro/stock.adobe.com

(E) Irre, was manche Leute sich so spontan in ihren Einkaufswagen legen, auch wenn sie sich z. B. nur etwas zum Abendessen kaufen wollten.

(D) Wenn die Kundinnen und Kunden an der Kasse warten, langweilen sie sich. Da entdecken sie noch die vielen kleinen Dinge, die in der Kassenzone stehen und langweilig zu, obwohl diese viel teurer sind als die in der größeren Verpackung.

(C) Die teureren Produkte sind im Regal so platziert, dass sie sofort auffallen und die Kundinnen und Kunden sie bequem greifen können. Die preiswerten Produkte befinden sich in den unteren Regalfächern und sind schwerer zu entdecken und zu erreichen.



2 Ordne den Verkaufsstrategien die Beispiele zu. Schreibe dazu die passenden Buchstaben in die Klammern.

große Einkaufswagen

teure Markenartikel

Spontankäufe

teure Kassenzonenangebote

Platzierung der Produkte im Regal

Sonderangebote



3 Schreibe die Verkaufsstrategien auf. Notiere jeweils mindestens einen Tipp für uns Käuferinnen und Käufer, sodass wir nicht auf die Tricks hereinfallen.

Beispiel: **(A) große Einkaufswagen:** Benutze am besten für kleine Einkäufe



1 Lies die Aussagen des Filialleiters eines Supermarktes aufmerksam durch.

(A) Die großen Einkaufswagen sind schon super. Viele Kunden denken, sie haben zu wenig eingekauft, weil der Wagen noch ziemlich leer ist.

(B) Sonderangebote gehen immer! Davon legen sich viele gleich mehr in ihren Einkaufswagen, egal, ob sie das Produkt brauchen oder nicht.

(F) Viele Kunden kaufen teure Markenartikel, obwohl es preiswertere Alternativen gibt.



WavebreakmediaMicro/stock.adobe.com

(E) Irre, was manche Leute sich so spontan in ihren Einkaufswagen legen, auch wenn sie sich z. B. nur etwas zum Abendessen kaufen wollten.

(D) Wenn die Kunden an der Kasse warten, langweilen sie sich. Da entdecken sie noch die vielen kleinen Dinge, die in der Kassenzone stehen und langen kräftig zu, obwohl diese viel teurer sind als die in der größeren Verpackung.

(C) Die teureren Produkte sind im Regal so platziert, dass sie sofort auffallen und die Kunden sie bequem greifen können. Die preiswerten Produkte befinden sich in den unteren Regalfächern und sind schwerer zu entdecken und zu erreichen.



2 Schreibe zu jedem Beispiel mindestens einen Tipp für uns Käufer auf, sodass wir nicht auf die Tricks hereinfliegen.

Beispiel: (A): Benutze am besten für kleine Einkäufe einen kleineren Einkaufskorb.

Handwriting practice lines consisting of ten horizontal lines.

