

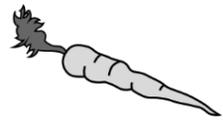
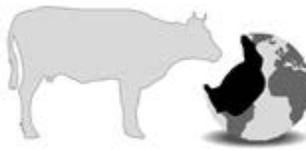
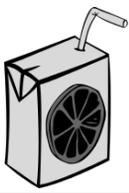
Wir werden Verkaufsprofis!

Wer viel verkaufen will, der muss seine Kunden kennen. Deshalb ist das Einkaufsverhalten der Menschen sehr gut erforscht. Verkaufsprofis gestalten einen Supermarkt so, dass möglichst viel Waren verkauft werden.



Arbeitsauftrag

Lies die Ziele der Verkäufer in der Tabelle auf der zweiten Seite und überlege dir Verkaufstricks hierzu. Du kannst hierzu auch in einen Supermarkt gehen. Wenn dir noch mehr auffallen, kannst du die Liste auch ergänzen.



Das soll erreicht werden:	So wird es gemacht:	Bemerkungen:
Die Kunden sollen ohne Hindernis in den Laden kommen.		
Supermärkte haben oft keine oder wenig Fenster. Die Kunden sollen sich aber nicht wie in einer „Höhle“ fühlen.		
Wo es gemütlich ist, da hält man sich länger auf und ist besser gelaunt. Gut gelaunte Kunden geben eher Geld aus.		
Der Kunde soll sich nicht eingeengt fühlen, aber auch nicht zu schnell durch den Laden gehen.		
Beim Durchschreiten des Ladens soll der Kunde immer wieder gestoppt werden.		
Der Kunde soll möglichst kreuz und quer durch den Laden gehen.		
Viele Menschen (über 90%) haben beim Laufen einen sog. Linksdrahl – sie gehen am liebsten links herum .		
Dem Kunden soll nicht sofort auffallen, dass er viele Waren in seinem Wagen hat.		
Am Anfang des Marktes wird man durch die Obst- und Gemüseabteilung gebremst. Das Licht lässt die Ware gut aussehen. Es gibt oft Spiegel.		
In der Gemüseabteilung soll die Ware besonders ansprechend aussehen.		
Die Fleisch- und Käsetheke soll besonders appetitlich aussehen.		
Der Hunger des Kunden soll angeregt werden.		
Der Verkaufsprofi will sein Wissen nutzen: Ein Artikel, der in Kniehöhe im Regal platziert ist und dort 30-mal verkauft wird, bringt es in Hüfthöhe auf 70 Verkäufe, in Augenhöhe aber auf 100.		
An der Kasse halten sich die Kunden eine Zeit lang auf, Kindern wird es langweilig und sie quengeln.		