

# Verkauf und Marketing

\* Erforderlich

1. E-Mail-Adresse \*

---

2. Dein Name \*

---

## Verkauf und Marketing I

3. Aus welchem Grund könnte ein neuer Artikel unter dem empfohlenen Verkaufspreis angeboten werden. \*

---

4. Beurteile die Werbemaßnahme mittels Schaltung eines überregionalen TV Spots, für den Abverkauf von Artikeln aus der Warengruppe Freizeitartikel Ihres Marktes. \*

---

5. Was ist ein tiefes Sortiment? \*

---

6. Beurteile die Werbemaßnahme mittels Schaltung einer Anzeige in der regionalen Zeitung, für den Abverkauf von Artikeln aus der Warengruppe Freizeitartikel Ihres Marktes. \*

---

7. Was ist ein breites Sortiment? \*

---

## Verkauf und Marketing II

**8. Ordne die Aussagen den Prinzipien richtig zu: \***

Markieren Sie nur ein Oval pro Zeile.

	Werbeklarheit	Werbewirtschaftlichkeit	Werbewahrheit
Werbung darf keine unwahren Inhalte verbreiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Werbung muss deutlich machen worum es geht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Der Finanzielle Aufwand sollte geringer sein als deren Ertrag	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**9. Das Verhalten an der Kasse ist besonders wichtig. Aus welchem Grund? \***


---

**10. Beschreibe die „Ja-Aber-Methode“ \***


---

**11. Ordne die Verkaufszonen richtig zu: \***

Markieren Sie nur ein Oval pro Zeile.

	Verkaufsschwach	Verkaufsstark
Eingangsbereich	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mittelzone	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hauptweg	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kassenzone	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Verkauf und Marketing III****12. Wozu dient die Sandwichmethode? \***

Markieren Sie nur ein Oval.

- Die Sandwichmethode verwende ich beim Verkauf von Toastern und Grillgeräten.
- Die Sandwichmethode wende ich an, um den Nutzen eines Artikels gegenüber dem Preis hervorzuheben.
- Die Sandwichmethode hebt den Preis gegenüber den Vor- und Nachteilen eines Artikels hervor.
- Die Sandwichmethode wird idealer Weise nicht oft verwendet, da diese den Kunden nur verwirrt.

**13. Nenne 3 Möglichkeiten zur Schaffung einer positiven Einkaufsatmosphäre für Kunden. \***


---

**14. Ein Kunde hält einen Artikel in der Hand und schaut sich fragend um. Gib in wörtlicher Reden eine Beispiel für eine freundliche Kundenansprache wieder: \***


---

15. **Was ist bei der Warenvorlage zu beachten.** \*

---

Kopie meiner Antworten per E-Mail an mich senden

---

Bereitgestellt von

