



## Auf einen Blick

### 1./2. Stunde

**Thema:** Von der Idee zum Unternehmen.

**M 1** Was möchte ich mit meiner Firma erreichen?

**M 2** Was möchte ich verkaufen? – Am Anfang steht die Marktanalyse

**Benötigt:**

- Dokumentenkamera/Beamer zur Präsentation der Farbskizzen
- Internetzugang für Rechercharbeiten
- ggf. verschiedene Artikel derselben Produktkategorie

**Inhalt:** Unternehmensziele erarbeiten und vergleichen, Produktideen entwickeln, Marktanalyse betreiben

### 3. Stunde

**Thema:** Zusammensetzung von Produktpreisen

**M 3** Lässt sich da etwas verbessern? – Preise ermitteln

**Benötigt:**

- Internetzugang für Rechercharbeiten

**Inhalt:** Faktoren erarbeiten, die den Preis zusammensetzen sowie Verkaufsstrategien untersuchen

### 4. Stunde

**Thema:** Produkte und Marketing

**M 4** Die Konkurrenz ist groß – Wie können sich Produkte hervorheben?

**Benötigt:**

- verschieden gestaltete Verpackungen einer Produktkategorie (z. B. Haargel)
- ggf. Fotokarton zur Erstellung einer Verpackung (Würfel, Quader)
- ggf. Internetzugang für Rechercharbeiten

**Inhalt:** Produkte vergleichen und Unterscheidungsmerkmale erarbeiten, eine Produktverpackung gestalten

### 5. Stunde

**Thema:** Wie kommt das Produkt in den Laden?

**M 5** Das Produkt kann produziert werden und verspricht Erfolg – Was nun?

**Benötigt:**

- ggf. Gerät zur Erstellung einer Tonaufnahme oder eines Videos
- ggf. Internetzugang für Rechercharbeiten

**Inhalt:** Passendes Ladengeschäft für ein Produkt auswählen, ein Verkaufsgespräch im Zwischenhandel führen



**6./7. Stunde**

**Thema:** Darbietung und Präsentation von Produkten

**M 6** **Das Produkt steht im Laden – Was animiert zum Kauf?**

**M 7** **Vorhang auf, Spot an: Präsentation ist angesagt!**

**Benötigt:**  ggf. Aufsteller/Displays aus dem Einzelhandel

**Inhalt:** Strategien erarbeiten, die zum Kauf anregen; Verkaufsstrategien unterscheiden und analysieren; Produkte selbst präsentieren

**8. Stunde**

**Thema:** Werbung als Mittel der Aufmerksamkeitsgewinnung

**M 8** **Werbung – Was kommt an, was stört?**

**Benötigt:**  Zeichenpapier und Stifte oder Computer mit Zeichenprogramm

**Inhalt:** Werbestrategien erarbeiten und bewerten; eigenes Werbeplakat gestalten

**9. Stunde**

**Thema:** Lernkontrolle

**M 9** **Alles Marketing, oder nur das, was ein Unternehmen**

**Benötigt:**  ggf. Internetzugang zur Bearbeitung der interaktiven Aufgaben (LearningApps)

**Inhalt:** Wiederholung und Überprüfung der erarbeiteten Inhalte

**Hinweise und Erwartungshorizonte**

**Erklärung zu den Symbolen**

	Dieses Symbol markiert differenziertes Material. Wenn nicht anders ausgewiesen, befinden sich alle Materialien auf mittlerem Niveau.				
	leichtes Niveau		mittleres Niveau		schwieriges Niveau
	Zusatzaufgabe				



## M 1

## Was möchte ich mit meiner Firma erreichen?

## Aufgaben

1. Beschreibe die Aussage der Abbildungen: Formuliere zu jedem Bild einen Satz, der das Ziel eines Unternehmens ausdrückt.
2. Bespreche dich mit deinem Gegenüber: Welche Ziele hängen voneinander ab?
3. Beurteile welches Ziel deiner Meinung nach das wichtigste ist? Begründe!
4. Sammle Ideen, wie ein Unternehmen diese Ziele erreichen könnte?



## Unternehmensziele im Vergleich

<p>a)</p>  <p>© sorbetto/DigitalVision Vectors</p>	<p>b)</p>  <p>© Twenty47stud/Moment</p>
<p>c)</p>  <p>© RobOlimb/DigitalVision Vectors</p>	 <p>© ilyast/DigitalVision Vectors</p>
<p>e)</p>  <p>© AndrewJohnson/E+</p>	<p>f)</p>  <p>© Spiffy/JE+</p>

## Lässt sich da etwas verdienen? – Preise ermitteln

M 3

Das beste Produkt taugt nichts, wenn die Ausgaben höher sind als die Einnahmen. Deshalb werden zunächst die Ausgaben in den Blick genommen.

### Aufgabe 1

Es kostet Geld, bis ein Produkt, z. B. ein Kleidungsstück, auf den Markt kommen kann.

a) Nenne die Kosten, die hier anfallen könnten.



© Rakdee/DigitalVision Vectors, appleuzr/DigitalVision Vectors

---



---



---

b) Suche Oberbegriffe für die drei Bereiche, die durch die Kästen oben dargestellt werden.

---

### Aufgabe 2

Sind die Kosten bekannt, braucht unser Produkt einen Preis. Wie schauen mal, was andere Anbieter so machen. Diskutiert diese beiden Ansätze (Kontexte) in der Gruppe.

- Welche Verkaufsstrategie wird mit dieser Warenpräsentation verfolgt?
- Welche Zielgruppe wird damit angesprochen?
- Mit welcher Strategie verkauft man wohl mehr bzw. erzielt höhere Gewinne?
- Welchen Weg würdest du einschlagen? Begründe.



© Petcharanan Wongsatharee/istockphoto



© Grosescu Alberto Mihai/istockphoto/Getty Images Plus

### Aufgabe 3

Möchte vielleicht hast du den Begriff „Einführungspreis“ schon einmal gehört. Damit werden Produkte zur Markteinführung zu einem sehr günstigen Preis angeboten. Welche Strategie steckt wohl dahinter?

## M 7

## Vorhang auf, Spot an: Präsentation ist angesagt!

Mit einer Live-Präsentation erreichen wir die Kundinnen und Kunden besser. Klar, denn dann „spricht“ das Produkt quasi direkt mit den Leuten.

## Aufgabe 1

- a) Wir preisen einen Müsliriegel an. Wie wecken wir das Interesse der Kunden?
- |   |   |  |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Kennen Sie schon ...?          | <input type="checkbox"/> Haben Sie zehn Minuten | <input type="checkbox"/> Werden Sie mal mobil            |
| <input type="checkbox"/> Lust auf ein Gratis-Frühstück? | <input type="checkbox"/> Zeit?                  | <input type="checkbox"/> Der Müsliriegel hat gute Laune! |
| <input type="checkbox"/> Das ist Gesundheit pur!        | <input type="checkbox"/> Hallo, wie geht's?     |  |
- b) Der Kunde bleibt stehen – jetzt ist Zeit für vertiefende Infos.
- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Da sind 20 Vitamine drin! | <input type="checkbox"/> Der wird in Kiel in der Talstraße produziert. | <input type="checkbox"/> perfekt für Fitnessfans klimaneutral produziert |
| <input type="checkbox"/> komplett ohne Zucker      | <input type="checkbox"/> ganze 352 Kalorien pro Stück                  |  |

## Aufgabe 2

Spielt eine solche Live-Präsentation im Klassenzimmer durch. Eine Schulerin/ein Schüler bewirbt das Produkt, drei weitere stellen Supermarktkunden dar. Stellt drei Präsentationen vor und notiert, was am besten bei der Kundschaft funktioniert.

## Aufgabe 3

Mit einem Aufsteller lässt sich das Produkt präsentieren.

**Du brauchst:** einen Karton (z. B. Schuhkarton), farblich passenden Fotokarton, weißes Papier, Acrylfarbe, Pinsel, Klebstoff, Schere, Laptop mit Drucker

## So geht's:

1. Karton bunt bemalen.
2. Fotokarton (oder die Breite des Schuhkartons) zuschneiden (ggf. mit abgerundeter Oberkante) und als Rückwand ankleben.
3. Zwei Fotokartonstücke für die Seitenwände so zuschneiden und ankleben, dass die Höhe hinten mit der eingefügten Rückwand und vorn mit dem Schuhkarton bündig ist.
4. Am Computer ein cooles Logo und kurze Werbeausagen entwerfen, ausdrucken, ausschneiden und auf Karton und Seitenteile kleben.

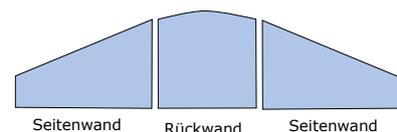
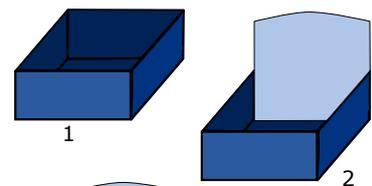


Abbildung: Diana Depireux



# Sie wollen mehr für Ihr Fach?

## Bekommen Sie: Ganz einfach zum Download im RAABE Webshop.



**Über 5.000 Unterrichtseinheiten**  
sofort zum Download verfügbar



**Webinare und Videos**  
für Ihre fachliche und  
persönliche Weiterbildung



**Attraktive Vergünstigungen**  
für Referendar:innen  
mit bis zu 15% Rabatt



**Käuferschutz**  
mit Trusted Shops



Jetzt entdecken:  
**www.raabe.de**