

### 10 VERGLEICHEN LOHNT SICH IMMER! AUFGABE

GELD BEWUSST  
AUSGEBEN

#### PHASE 1:

*Exkursion mit Fragebogen in ein Mode- oder Sportartikelgeschäft*

Eure Klasse schlüpft in die Rolle eines Marktforschungsinstituts: Ihr sollt herausfinden, wie in einem großen Kaufhaus in eurer Stadt die Ware so platziert wird, dass die Kunden zum Kauf animiert werden. Dazu teilt ihr euch in zwei Gruppen auf: Eine Gruppe geht auf Schnäppchenjagd nach Sonderangeboten, die andere Gruppe nimmt Exklusivangebote und Markenartikel unter die Lupe. Beide Gruppen führen auch Kundenbefragungen durch (möglichst außerhalb des Kaufhauses). Als Warengruppe werden exemplarisch Mode- oder Sportartikel ausgewählt. Sucht ein Kaufhaus aus. Idealerweise entscheiden sich beide Gruppen für dasselbe Kaufhaus, um so später besser vergleichen und Rückschlüsse ziehen zu können. Sollte dies nicht möglich sein, können natürlich auch verschiedene Geschäfte ausgewählt werden.

1. Findet einen passenden Namen für euer Marktforschungsinstitut. Nehmt euch die beiden Fragebogen „Produkte“ und „Kunden“ vor. Dort findet ihr bereits einige Fragen. Ergänzt diese um weitere Fragen, die eurer Meinung nach wichtig sind. Danach geht ihr in euer ausgewähltes Geschäft und füllt die Bogen aus.

#### PHASE 2:

*Auswertung der Fragebogen*

1. Vergleicht die Ergebnisse eurer Fragebogenaktion „Produkte“: Welche verkaufsfördernden Maßnahmen sind nach eurer Beobachtung typisch für Sonderangebote, welche für Markenartikel?
2. Erstellt eine Tabelle und tragt die Antworten aus dem Fragebogen „Kunden“ ein: Welche Fragen haben wie viele Befragte mit Ja oder Nein beantwortet (Strichliste) und wie lange ist die durchschnittliche Einkaufszeit? Gingen die Befragten eher gezielt einkaufen (etwas erledigen) oder stand das „Erlebnis Einkaufen“ im Vordergrund?
3. In welche Richtung tendiert euer persönliches Kaufverhalten?
4. Erstellt einen 10-Punkte-Plan zum Thema „Ideen und Tipps, die helfen, sich beim Kauf weniger stark beeinflussen zu lassen“.

### 10 VERGLEICHEN LOHNT SICH IMMER! AUFGABE

GELD BEWUSST  
AUSGEBEN

Bemerkungen:

### FRAGEBOGEN „PRODUKTE“

FRAGE

ANTWORT

Wie sind die Waren platziert

(z. B. große, farbige Preisschilder)? .....

.....

Gibt es verkaufsfördernde Maßnahmen

(z. B. Aktionsstände, Displays)? .....

.....

Gibt es psychologische Beeinflussungsfaktoren

(z. B. Musik)? .....

.....

Welche Sortimente sind an  
Laufwegen/in Kassennähe platziert? .....

.....

Deine Fragen/Antworten:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### 10 VERGLEICHEN LOHNT SICH IMMER! AUFGABE

GELD BEWUSST  
AUSGEBEN

Bemerkungen:

### FRAGEBOGEN „KUNDEN“

FRAGE

ANTWORT

Wussten Sie vorher genau,  
was Sie kaufen wollten? .....

.....

Interessieren Sie sich  
für Sonderangebote? .....

.....

Sind Sie bereit, für hohe Qualität  
auch einen höheren Preis zu zahlen? .....

.....

Ist Ihnen beim Einkauf eine angenehme  
Umgebung wichtig, z. B. Musik? .....

.....

Wie lange bleiben Sie bei Ihren  
Einkäufen im Geschäft? .....

.....

Kaufen Sie oft mehr, als Sie  
ursprünglich kaufen wollten? .....

.....

Deine Fragen/Antworten:

.....

.....

.....

.....