

Aufbau eines Supermarktes

1. Lernziele/-inhalte

1.1 Grobziel

Die Schülerinnen und Schüler¹ sollen anhand des Aufbaus eines Supermarktes die Verkaufsstrategien von Einzelhandelsunternehmen kennen lernen.

1.2 Feinziele

Die Schüler sollen ...

- Verkaufsstrategien durch die Anfertigung einer Skizze eines Supermarktaufbaus nachvollziehen können.
- die Bedeutung von Verkaufsstrategien für die Gewinnmaximierung eines Unternehmens verstehen können.
- innerhalb einer Gruppe ihre Aufgaben erarbeiten und eine gemeinsame Lösung entwickeln können.

2. Didaktisch-methodischer Kommentar

Die Lehrkraft nimmt die Gruppeneinteilung in der Klasse vor und verteilt das Arbeitsblatt (M1). Die Aufgabenstellung wird besprochen. Die Schüler bearbeiten das Arbeitsblatt in Gruppen und erstellen Skizzen des Supermarktes, indem sie aus der Sicht eines Verkaufsleiters die unterschiedlichen Warengruppen an den sinnvollsten Orten im Supermarkt platzieren. Die Lehrkraft gibt bei Bedarf Hilfestellung.

Die einzelnen Arbeitsgruppen präsentieren ihre Skizzen an der Tafel und diskutieren die Ergebnisse im Plenum. Zum Vergleich dient die Musterlösung (M1L) mit dem typischen Aufbau eines Supermarktes, der als Folie neben den Schülerergebnissen präsentiert wird. Die Lehrkraft bespricht anschließend noch einmal die grundsätzlichen Kriterien für den Aufbau eines Supermarktes und die damit verfolgte Umsatzmaximierung des Unternehmens und hält die Ergebnisse in Form einer Folie fest (M2).

¹ Im Folgenden Schüler genannt.

3. Unterrichtsmaterialien

- M1: Arbeitsblatt: Verkaufsstrategien im Supermarkt
- M1L: Arbeitsblatt: Verkaufsstrategien im Supermarkt - Lösung
Skizze: Aufbau eines Supermarktes
- M2: Verkaufstrategien - Zusammenfassung (Folie)

Verkaufsstrategien im Supermarkt

Aufgaben

Ihr seid Leiter eines Supermarktes und sollt euren Markt einrichten:

1. Lest euch die unten stehenden Aussagen durch. Welche Aussagen haltet ihr für richtig, welche für falsch?
2. Erstellt eine Skizze des Supermarktes, indem ihr unterschiedliche Warengruppen (beispielsweise Obst, Milchprodukte, Haushaltsartikel) an den für euch sinnvollsten Ort platziert.

- Ich würde die Gänge im Supermarkt so breit wie möglich anlegen. Dann können die Kunden möglichst ohne Behinderung durch den Supermarkt gehen.
- Die Waren, die von Kunden fast täglich benötigt werden, wie z. B. Brot, Milch und Wurst, würde ich im Supermarkt so aufbauen, dass sie von den Kunden sehr schnell und ohne Schwierigkeiten erreicht werden können.
- Die Waren, die man täglich benötigt, können ruhig an einer entfernten Stelle platziert werden, weil man sie ja ohnehin braucht.
- Den Eingang des Supermarktes werde ich so breit anlegen lassen, dass die Kunden möglichst schnell bis hinten in den Laden durchgehen können.
- Dadurch werden die nachfolgenden Kunden nicht behindert.
- Ich würde die Waren manchmal in größere Warenkörbe zusammenschütten, damit der Kunde den Eindruck bekommt, dass diese Waren besonders preisgünstig sind.
- In Kassennähe würde ich Süßigkeiten und Ähnliches hinstellen, dass schon kleine Kinder bequem danach greifen können.
- Die Regale würde ich im Supermarkt so aufstellen, dass die Kunden an möglichst vielen Regalen vorbeigehen müssen.
- Ich würde Waren nicht einfach in Warenkörbe schütten, weil das unordentlich aussieht.
- An der Kasse würde ich keine Süßigkeiten in Kinderhöhe aufstellen, damit es möglichst zügig voran geht.



Verkaufsstrategien im Supermarkt

Aufgaben

Ihr seid Leiter eines Supermarktes und sollt euren Markt einrichten:

1. Lest euch die unten stehenden Aussagen durch. Welche Aussagen haltet ihr für richtig, welche für falsch?
2. Erstellt eine Skizze des Supermarktes, indem ihr unterschiedliche Warengruppen (beispielsweise Obst, Milchprodukte, Haushaltsartikel) an den für euch sinnvollsten Ort platziert.

Ich würde die Gänge im Supermarkt so breit wie möglich anlegen. Dann können die Kunden möglichst ohne Behinderung durch den Supermarkt gehen.

Die Waren, die von Kunden fast täglich benötigt werden, wie z. B. Brot, Milch und Wurst, würde ich im Supermarkt so aufbauen, dass sie von den Kunden sehr schnell und ohne Schwierigkeiten erreicht werden können.

Die Waren, die man täglich benötigt, können ruhig an einer entfernten Stelle platziert werden, weil man sie ja ohnehin braucht.

Den Eingang des Supermarktes werde ich so breit anlegen lassen, dass die Kunden möglichst schnell bis hinten in den Laden durchgehen können. Dadurch werden die nachfolgenden Kunden nicht behindert.



Ich würde die Waren manchmal in größere Warenkörbe zusammenschütten, damit der Kunde den Eindruck bekommt, dass diese Waren besonders preisgünstig sind.

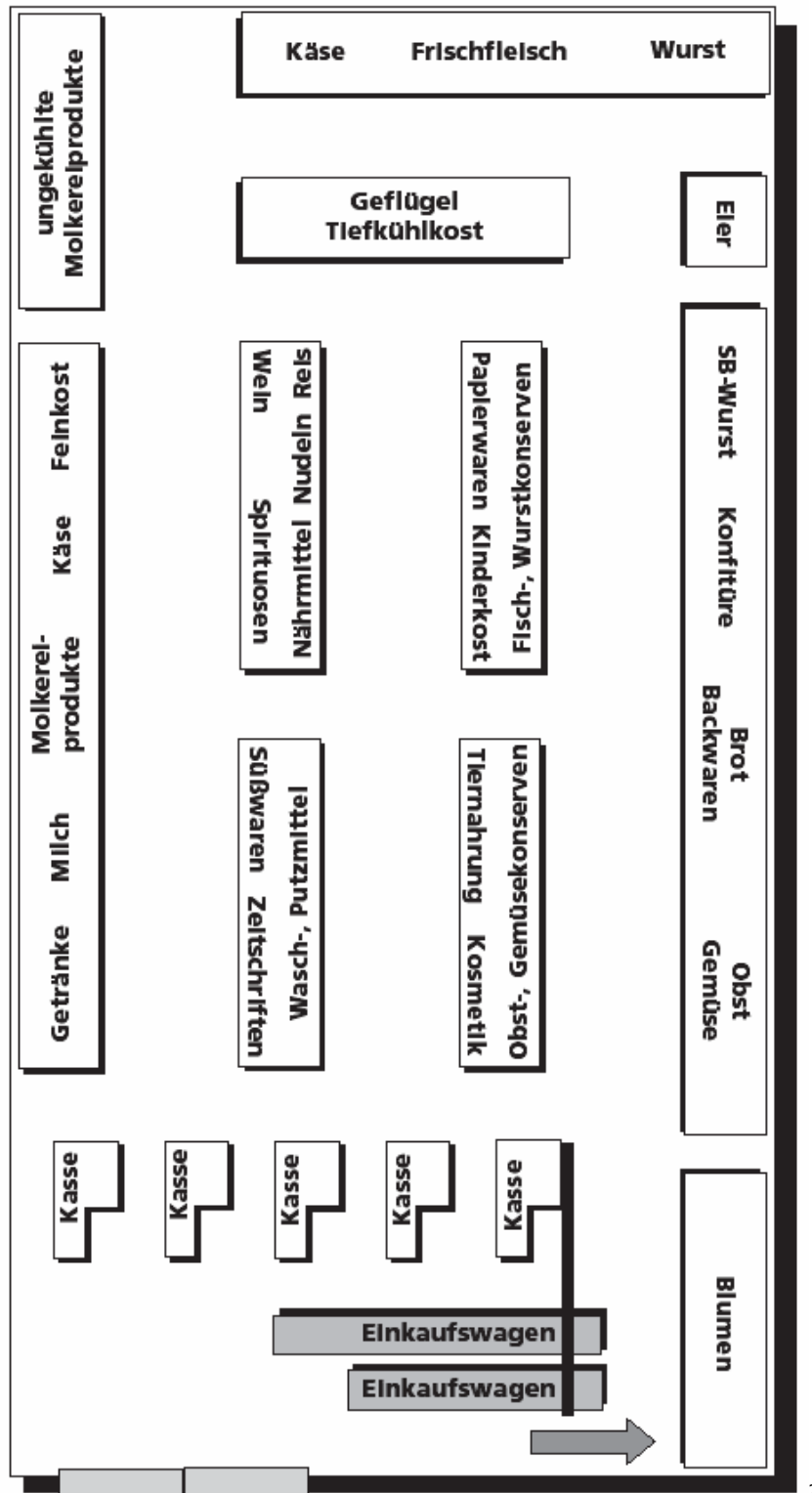
In Kassennähe würde ich Süßigkeiten und Ähnliches hinstellen, dass schon kleine Kinder bequem danach greifen können.

Die Regale würde ich im Supermarkt so aufstellen, dass die Kunden an möglichst vielen Regalen vorbeigehen müssen.

Ich würde Waren nicht einfach in Warenkörbe schütten, weil das unordentlich aussieht.

An der Kasse würde ich keine Süßigkeiten in Kinderhöhe aufstellen, damit es möglichst zügig voran geht.

Aufbau eines Supermarktes



² <http://www.rewe.de/downloads/Rahmenkonzeption.pdf> (14.06.2005)

Verkaufstrategien: Aufbau eines Supermarktes

- Ziel eines Supermarktes ist es, die Kunden so lange wie möglich im Laden zu halten.
- Waren des täglichen Lebens, z. B. Milchprodukte im Kühlregal, werden weit vom Eingang entfernt platziert.
- Warenkörbe im Gang dienen als Hindernis, so genannte „Stopper“.
- Süßigkeiten in Kindeshöhe – so genannte „Quengelware“ - an den Kassen locken beim Warten zum Kauf.

Zusammenfassung

Ein Supermarkt verfolgt bestimmte Verkaufsstrategien, um möglichst viel zu verkaufen.