

Sektor: Einzelhandel

Aufgabenbereich 1: WAS MUSS ICH ÜBER DIE WAREN WISSEN?

Thema 6	Was soll ich über die Warenplatzierung wissen?
Sprachniveau	B1
Hier lernen Sie,...	• was der „Point of Sale“ ist. • was man unter Warenplatzierung und Warenpräsentation versteht. • was Sie als Einzelhandelskaufmann/-frau über Warenplatzierung und Warenpräsentation wissen müssen. • auf welche Bereiche sich Verkaufsraumgestaltung beziehen kann.

1. Ihre Kollegin möchte mit Ihnen besprechen, wie man Waren im Verkaufsraum am besten platziert. Dabei erklärt Sie Ihnen, dass es einen sogenannten Point of Sale gibt.

Point of Sale Point of Sale (PoS) bedeutet in der Fachsprache des Einzelhandels „Verkaufsstelle“.

a. Lesen Sie die Informationen auf der Internetseite und wählen Sie dann die jeweils richtige Ergänzung der Sätze.

<https://www.businessinsider.de/gruenderszene/lexikon/begriffe/point-of-sale-pos/>

- 1) Aus Sicht des Käufers heißt der Einkaufsort
 - a. Point of Purchase (PoP). ☐
 - b. Point of Sale (PoS). ☐
- 2) Der PoS spielt eine
 - a. wichtige Rolle beim Marketing. ☐
 - b. unbedeutende Rolle beim Marketing. ☐
- 3) Der PoS kann zum Beispiel
 - a. das Lager bei Aldi sein. ☐
 - b. die Kasse bei Aldi sein. ☐
- 4) Das PoS-Marketing umfasst Maßnahmen, um
 - a. die Kunden vor Ort anzulocken. ☐
 - b. die Kunden vom vorschnellen Kauf eines Produkts abzuhalten. ☐
- 5) Zum PoS-Marketing gehört, dass
 - a. die Fassade neutral und unaufdringlich gestaltet ist. ☐
 - b. zum Beispiel auch der Laden ansprechend gestaltet wird. ☐
- 6) Die Warenpräsentation ist
 - a. Bestandteil des PoS-Marketings. ☐
 - b. unwichtig für das PoS-Marketing. ☐

1

b. Besprechen sie mit Ihrem/r Lernpartner/in, was und wo ein Point of Sale sein kann.



2. Bei der Planung mit Ihrer Kollegin, wo und wie man die Waren am besten ausstellen sollte, fallen die Begriffe Warenplatzierung und Warenpräsentation. Leider können Sie diese Begriffe noch nicht und wollen den Unterschied wissen. Im Internet haben Sie einen Beitrag zu diesem Thema gefunden. Hören Sie die Erklärung im Video an und lösen Sie die Aufgaben.

2



https://www.youtube.com/watch?v=uwEa6V_rDu4

Welche Aussagen sind richtig? Markieren Sie.

- a) Warenplatzierung und Warenpräsentation bezieht sich auf die Gestaltung des Lagerraumes. ☐
- b) Bei Warenplatzierung und -präsentation geht es auch um die Präsentation der angebotenen Waren. ☐
- c) Es sollte alles sauber sein. Ob es ordentlich ist, ist in diesem Fall nicht so wichtig. ☐
- d) Eine gute Präsentation der Ware steigert nicht unbedingt den Verkauf. ☐
- e) Eine gelungene Warenpräsentation führt zu höherem Umsatz. ☐

3. Kennen Sie nun den Unterschied – Warenplatzierung (A) oder doch Warenpräsentation (B)?

a. Worum geht es hier? Ordnen Sie die Aussagen zu.

- a) Die Kernfrage ist: Wie werden die Artikel präsentiert?
- b) Verkaufstarke Artikel werden an gut sichtbaren Positionen angeboten.
- c) Welche Regalarten werden benutzt, wie wird der Verkaufsraum beleuchtet und dekoriert?
- d) Es geht um die Frage, wo die Artikel platziert sind.
- e) Ist ein Artikel sehr schwer, wird er am besten unter der Bückzone platziert.
- f) Ein Artikel, der gekühlt werden muss, wird in einem Kühlfach oder einer Tiefkühltruhe aufbewahrt.

b. Ein Praktikant in Ihrer Abteilung kennt den Unterschied zwischen Warenplatzierung und Warenpräsentation nicht. Spielen Sie mit Ihrem/r Lernpartner/in den Dialog und erklären Sie den Unterschied.

4. Kurzer Rückblick – Wie heißen die zwölf Wörter?

WARENPRÄSENTATIONARTIKELMARKETINGKÜHLFACHSUCHARTIKELPOSVERKAUF
WARENPLATZIERUNGKASSENBEREICHVERKAUFSSTARKBÜCKZONESICHTHÖHE

3

5. Wenn die Waren den Kunden sofort ansprechen sollen, müssen Sie bei der Warenplatzierung die richtigen Strategien anwenden. Welche Strategien werden dabei verfolgt?

a. Lesen Sie den Text zum Video: <http://kaufmann-im-einzelhandel.com/?p=98> und notieren Sie die wichtigsten Tipps.

b. Bearbeiten Sie mit Ihrem Lernpartner oder in der Gruppe folgende Aufgabe:

Situation:

Sie arbeiten in einem Supermarkt und sollen Waren im Verkaufsraum richtig und sinnvoll verteilen. Zu den Artikeln gehören Milch, Joghurt, Marken-Tiefkühlpizza und No-Name-Tiefkühlpizza und Maxi-Packungen mit Hundefutter, außerdem Schoko-Weihnachtsmänner und andere Weihnachtsartikel wie Lebkuchen und Süßigkeiten. Wo platzieren Sie die jeweiligen Waren am besten?

6. Sie wollen sich im Internet über eine Ausbildung im Einzelhandel informieren. Sehen Sie das Video über eine Ausbildung beim Schuh-Discounter Deichmann an.

a. Was erfahren Sie über Warenplatzierung und Warenpräsentation?



<https://www.youtube.com/watch?v=dcRHskyWzLc>

Formulieren Sie diese Notizen in Sätze mit „zu“.

- Ware aus dem Lager auf die Verkaufsfläche bringen
- Im Verkaufsraum Platz für die neue Ware machen
- Passende Accessoires dekorieren
- Die Waren im Laden ansprechend präsentieren
- Viel über verschiedene Artikel lernen, um Kunden beraten zu können
- verkaufte Artikel nachsortieren

4

a) Bei der Ausbildung müssen Auszubildende lernen,

b) Auszubildende sollen lernen,

c) Für den guten Umsatz ist es notwendig,

d) Auszubildende bemühen sich,

e) Um Kunden beraten zu können ist es erforderlich,

f) Außerdem lernen sie,

b. Ein Grund oder ein Ziel – Was passt hier? Ergänzen Sie „weil“ oder „damit“.

- Die Auszubildenden holen Ware aus dem Lager, _____ sie sie auf die Verkaufsfläche bringen sollen.
- Sie haben auf dem Regal Platz gemacht, _____ sie die neuen Schuhe dort präsentieren können.
- Sie holen Taschen, _____ sie diese passend zu den Schuhen dekorieren wollen.
- Die Auszubildenden lernen viel über verschiedene Pflegeprodukte, _____ sie die Kunden beraten können.
- Sie schauen, welche Artikel verkauft wurden, _____ sie sie nachsortieren können.

c. Schauen Sie die beiden Bilder an. Sprechen Sie darüber, wie die Waren platziert sind und präsentiert werden. Was finden Sie gut, was nicht so gut?



7. Sie recherchieren und finden im Internet zahlreiche Tipps dazu, wie man den Verkaufsraum ansprechend gestalten kann. Sie finden heraus, dass sich Verkaufsraumgestaltung auf verschiedene Bereiche bezieht, z. B. auf die visuelle Wahrnehmung oder darauf, wie man eine angenehme Atmosphäre mit Düften, einer bestimmten Ausstattung oder Musik schaffen kann.

a. Sehen sie sich das Video an und machen Sie sich Notizen. Welche Tipps haben Sie dort gehört? Sprechen Sie mit Ihrem Partner/Ihrer Partnerin.



[https://www.youtube.com/watch?v= 6Phiozjsw](https://www.youtube.com/watch?v=6Phiozjsw)

Situation: Sie arbeiten seit einem Monat in einem Modegeschäft und merken, dass sich hier die Kundschaft nicht lange aufhält und selten etwas kauft. Sie haben ein paar Ideen, wie man die Verkaufsatmosphäre verbessern könnte. Machen Sie Ihrem Verkaufsleiter Vorschläge, wie Sie den Verkaufsraum gestalten könnten. Sprechen Sie in einem Rollenspiel mit Ihrem/r Lernpartner/in. Benutzen Sie die Sprachbausteine und ergänzen Sie die Sätze:

- | | |
|---|--|
| 1) Ich schlage vor, wir ...
gestalten) | (Verkaufsraum mit hellen und warmen Farben |
| 2) Wir könnten... | (tageslichtähnliche Leuchtmittel benutzen) |
| 3) Lassen Sie uns doch...
verwenden) | (angenehme Duftstoffe, die zur Abteilung passen, |
| 4) Was halten Sie davon, wenn | (Zimmerpflanzen aufstellen) |
| 5) Ich könnte mir vorstellen, dass | (leise Musik Stimmung der Kunden fördern) |

b. Wenn Sie sich aktiv an einer Besprechung mit Ihren Kolleg/innen beteiligen möchten und Ihren Vorschlag vorstellen möchten, müssen Sie auf einige Regeln achten. Lesen Sie ein paar Beispiele, die Ihnen dabei helfen können. Zu welcher Kategorie gehören sie? Ordnen Sie zu.

<u>Vorschlägen zustimmen</u> 1	<u>Vorschläge ablehnen</u> 2	<u>Gegenvorschläge machen</u> 3

6

- a) Das ist eine gute Idee/ein guter Vorschlag.
- b) Nein, diese Idee finde ich nicht so gut.
- c) Ich habe eine bessere Idee.
- d) Das finde ich gut/sehr gut!
- e) Nein, das gefällt mir nicht so gut.
- f) Das ist eine gute Idee, aber...
- g) Ja, das kann ich mir auch gut vorstellen.
- h) Davon halte ich nicht sehr viel.
- i) Ich habe einen anderen Vorschlag.
- j) Das kann ich mir nicht so gut vorstellen.
- k) Ich hätte eine andere Idee.

LÖSUNGEN:

zu 1a.

1_a; 2_a; 3_b; 4_a; 5_b; 6_a

zu 2.

- a) Warenplatzierung und Warenpräsentation bezieht sich auf die Gestaltung des Lagerraumes. ☐
- b) Bei Warenplatzierung und -präsentation geht es auch um die Präsentation der angebotenen Waren. ☒
- c) Es sollte alles sauber sein. Ob es ordentlich ist, ist in diesem Fall nicht so wichtig. ☐
- d) Eine gute Präsentation der Ware steigert nicht unbedingt den Verkauf. ☐
- e) Eine gelungene Warenpräsentation führt zu höherem Umsatz. ☒

zu 3a.

a_B; b_A; c_B; d_A; e_A; f_A

zu 4.

Warenpräsentation, Artikel, Marketing, Kühlfach, Suchartikel, PoS, Verkauf, Warenplatzierung, Kassensbereich, verkaufsstark, Bückzone, Sichthöhe

zu 5b.

Milch = Suchartikel	→ in der „Ecke verstecken“
Joghurt	→ Kühlfach
Marken-Tiefkühlpizza	→ auf Sichthöhe im Tiefkühlschrank
No-Name-Tiefkühlpizza	→ weiter unten im Tiefkühlschrank
Maxi-Packungen Hundefutter	→ in der Bückzone
Weihnachtsartikel = verkaufsstarke Artikel	→ an gut sichtbaren Positionen, z.B. beim Eingang, an den Hauptgängen, im Kassensbereich

7

zu 6a.

a)	Bei der Ausbildung müssen Auszubildende lernen, Ware aus dem Lager auf die Verkaufsfläche zu bringen.
b)	Auszubildende sollen lernen, im Verkaufsraum Platz für die neue Ware zu machen.
c)	Für den guten Umsatz ist es notwendig, Passende Accessoires zu dekorieren
d)	Auszubildende bemühen sich, die Waren im Laden ansprechend zu präsentieren.
e)	Um Kunden beraten zu können ist es erforderlich, viel über verschiedene Artikel zu lernen.
f)	Außerdem lernen sie, verkaufte Artikel nachzusortieren.

zu 6b.

1_weil; 2_damit; 3_weil; 4_damit; 5_damit

zu 7.

Lösungsvorschlag:

1) Ich schlage vor, wir gestalten den Verkaufsraum mit hellen und warmen Farben.

- 2) Wir könnten doch tageslichtähnliche Leuchtmittel benutzen.
- 3) Lassen Sie uns doch angenehme Duftstoffe, die zur Abteilung passen, verwenden.
- 4) Was halten sie davon, wenn wir Zimmerpflanzen aufstellen?
- 5) Ich könnte mir vorstellen, dass leise Musik die Stimmung der Kunden fördert.

zu 7b.

1 a,d,g; 2 b,e,h,j; 3 c,f,i,k