

SPRECHEN

Ein Produkt verkaufen

NIVEAU

Mittelstufe (B2)

NUMMER

DE_B2_3124S

SPRACHE

Deutsch

Lernziele

- Ich kann überzeugende Formulierungen und Techniken zum Verkauf eines Produkts benennen.
- Ich kann ein Produkt verkaufen.



**Welches Produkt
hast du zuletzt
gekauft?**

**Wie bist du darauf
aufmerksam geworden?**





Verschiedene Produkte

Sieh dir die Produkte **an** und **beantworte** die Fragen.

ein Tablet, das
automatisch
etwas per Hand
Geschriebenes
erkennt

eine
Winterjacke

Welches Produkt würdest du sofort
kaufen? Warum?

eine
Enzyklopädie

eine
Spielekonsole,
die Bewegungen
erkennt

Für welches Produkt würdest du niemals
Geld ausgeben? Warum nicht?

Welches Produkt findest du langweilig,
wirst es aber sicherlich brauchen?

Über eigene Erfahrungen sprechen

**Erinnere dich an das letzte
Produkt, das du gekauft hast.**

Welche
Erwartungen hattest
du an dieses
Produkt?

Warst du zufrieden,
nachdem du es das
erste Mal
ausprobiert hattest?

Warum (nicht)?





Marketingmethoden

1. **Beschreibe**, wie die Marketingmethoden funktionieren.
2. **Nenne** für jede Methode ein effektives Beispiel, das du mal gesehen hast.





Vor wenigen Jahren
waren USB-Sticks richtig
teuer, heute **bekommt**
man die
hinterhergeworfen.

Wenn man **etwas hinterhergeworfen**
bekommt, dann ist etwas sehr ...

- ☐ teuer.
- ☐ günstig.

„ Sich in die Lage der Kund:innen versetzen

Wie werden aus potenziellen Kund:innen Produktnutzer:innen? Das lässt sich beantworten, wenn man sich in die Denkweise der Kund:innen hineinversetzt und ihnen gibt, was sie wollen! Hier sind einige **Fragen**, die du dir stellen kannst. **Fallen dir noch andere ein?**



Wie viel wäre ich bereit,
für das Produkt zu zahlen?

Was würde ich mir wünschen,
was das Produkt kann?

Was könnte mich an dem Produkt stören?

Welche Art von Marketing würde meine
Aufmerksamkeit erregen?

Sei der oder die Kund:in!

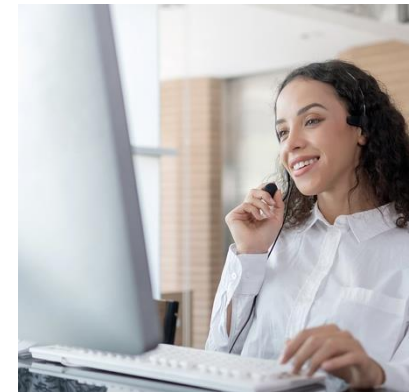
Lies den Ratschlag. Denke an ein Produkt, das du gerne **verkaufen** würdest.

“ Der beste Weg, Kund:innen zu gewinnen, ist es, sich vorzustellen, man selbst sei der oder die Kund:in. Wenn du selbst nicht der größte Fan deines Produkts bist, oder wenn du es selbst nicht benutzen wollen würdest, solltest du dich fragen, woran das liegt.

Lege fest, wer deine Zielgruppe(n) wäre(n). Was wäre der beste Weg, sie zu erreichen?

Stell dir vor, du wärst der oder die Nutzer:in. Welche Probleme könnte es mit dem Produkt geben?

Mit welchen Schlagwörtern könntest du dein Produkt beschreiben?





Mit schwierigen Situationen umgehen

Wähle eine der Situationen und **erkläre**, wie du reagieren würdest.

- 1 Eine Kundin fragt dich: „Wenn Sie ganz ehrlich sind, wie sinnvoll ist dieses Produkt?“
- 2 Du versuchst, einen Kunden von dem neuesten Tablet zu überzeugen, das ihr gerade auf den Markt gebracht habt, obwohl du weißt, dass es ein gleichwertiges für weniger Geld woanders gibt.
- 3 Du möchtest einem Kunden unbedingt die neue Spielekonsole mit Bewegungssensor verkaufen. Er hat aber schon ein sehr ähnliches Modell. Wie gehst du vor?
- 4 Deine Firma verkauft eine recht günstige Spielekonsole. Das Zubehör ist hingegen sehr teuer. Eine Kundin möchte sie deswegen nicht kaufen.



Verkauft euer Produkt!

Arbeitet in der Gruppe.

**Stellt euch vor: Ihr arbeitet
zusammen, um ein Produkt eurer
Wahl zu verkaufen.**

Fasst zunächst
zusammen, was ihr
in diesem Kapitel
über den Verkauf
eines Produkts
gelernt habt.

Entwickelt als
Nächstes eine
Strategie für den
Verkauf eures
Produkts.

Denkt dabei an
Vermarktung,
Sprache,
Zielgruppen und
mögliche
Schwierigkeiten.





Worauf kannst du nicht verzichten?

Im Breakout-Room oder im Kurs:

1. Ihr seid auf einer einsamen Insel **gestrandet**. Ihr könnt gemeinsam **fünf Dinge mitnehmen**. Versucht, eure:n Partner:in **von eurer Wahl zu überzeugen**.
2. **Teilt** im Kurs, auf welche fünf Gegenstände ihr euch **geeinigt** habt.

praktisch

Luxus

essenziell

komfortabel



Du gehst in den
Breakout-Room? Mach
ein **Foto** von dieser Folie.

Ende der Lektion

Redewendung

etwas unterm Ladentisch verkaufen

Bedeutung: etwas illegal verkaufen

Beispiel: Gefälschte Designerartikel werden häufig *unterm Ladentisch verkauft*.





Zusatzübungen



Populäre Produkte



Denke an drei Produkte, die in deinem Land sehr populär sind.

Wie ist das Verkaufsteam deiner Meinung nach an den Verkauf und die Vermarktung dieser Produkte herangegangen? Beschreibe, wie du vorgehen würdest, wenn du versuchen würdest, eines dieser Produkte zu verkaufen.



Lifestyle-Produkte verkaufen

Du hast beschlossen, handgefertigte Makramees zu **verkaufen**.

Nutze die folgenden Fragen als Leitfaden. Stelle deinen Marketingplan im Kurs vor.

1

Was macht dein Produkt einzigartig?
Erstelle eine kurze Produktbeschreibung.

2

Wer ist deine Zielgruppe?

3

Wie erreichst du potenzielle Käufer:innen?
Welche Marketingmethode(n) nutzt du?





Versuch's mal!



Könntest du ein Suppenhuhn an eine Vegetarierin verkaufen?



Versuch's mal!



Könntest du einen Kamm an einen Mann mit einer Glatze verkaufen?



Und du?



Versetze dich in die Lage dieser Personen. Würdest du dich davon überzeugen lassen?
Wenn ja, unter welchen Bedingungen? Wenn nein, warum nicht?



Lösungen

S. 7: günstig



Zusammenfassung

Marketingmethoden

- *Gewinnspiele, Rabatte, Sonderangebote*
- *Flyer, E-Mail-Newsletter, Social-Media-Kampagnen*
- *Werbeplakate, Fernsehwerbung*

Produkte verkaufen

- *die Zielgruppe festlegen*
- *Produkt mit Schlagwörtern beschreiben*
- *eine Strategie für den Verkauf entwickeln*

Kund:innen

- *der Kunde, die Kundin*
- *der Nutzer, die Nutzerin*
- *der (potenzielle) Käufer, die (potenzielle) Käuferin*



Wortschatz

aufmerksam werden auf + *Akk.*

Erwartungen haben an + *Akk.*

ausprobieren

Aufmerksamkeit erregen

das Schlagwort, -er

