

KOMMUNIKATION

Alles über Marketing

NIVEAU

Mittelstufe (B2)

NUMMER

DE_B2_3123X

SPRACHE

Deutsch

”

Lernziele

- Ich kann verschiedene Marketingmethoden benennen und erklären.
- Ich kann erklären, wie ich ein bestimmtes Produkt vermarkten würde und meine Methode begründen.



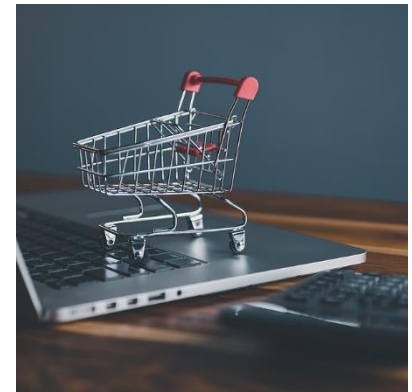
Aufwärmen

“Einfach nur ein tolles Produkt anzubieten ist nicht genug. Um erfolgreich zu sein, musst du es auch verkaufen können! Dafür musst du die Perspektive wechseln und dich in die Lage der Kund:innen versetzen.

Stimmst du der Aussage zu?

Worüber denkst du nach, bevor du ein Produkt kaufst?

Hast du dich jemals von einer guten Marketing-Kampagne zum Kauf anregen lassen?





Wortschatz

Was passt? **Ergänze.**

- 1 Werbung sollte so gestaltet sein, dass sie das _____ der potenziellen Kund:innen _____.
- 2 Dein Produkt sollte die _____ der Nutzer:innen _____.
- 3 Ein:e gut:er Verkäufer:in muss _____ den oder die Kund:in _____.
- 4 Um an die Kund:innen heranzukommen, muss man _____.
- 5 Wenn du die _____ eines Produkts _____, lenkst du die Aufmerksamkeit auf seine guten Eigenschaften.

Bedürfnisse ...
befriedigen

Einfühlungs-
vermögen zeigen

Interesse ... weckt

sich auf ...
einstellen

Vorzüge ...
hervorhebt



Wortschatz

Was passt? **Ordne** den Begriffen die Definitionen **zu**.

1 **die Vermarktung**

a alle Produkte, die produziert werden

2 **das Angebot**

b jemanden durch Informationen oder Argumente dazu bringen, etwas zu wollen

3 **die Nachfrage**

c jemanden zu etwas bringen, was die Person eigentlich nicht wollte

4 **überreden**

d verschiedene Möglichkeiten, ein Produkt zu bewerben

5 **überzeugen**

e potenzielle Kund:innen wollen ein Produkt kaufen



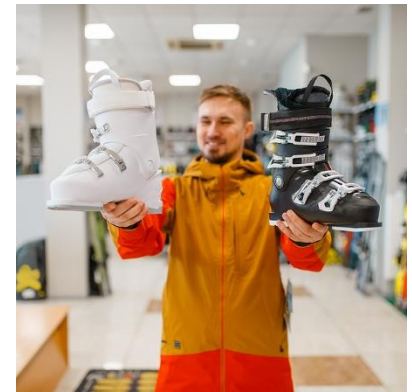
Ein Produkt verkaufen

**Hast du jemals ein Produkt
verkauft oder empfohlen?**

Was für ein Produkt
war es?

Was war deine
Strategie?

Hast du die andere
Person überredet
oder überzeugt?





Die Vorzüge hervorheben

Im Breakout-Room oder im Kurs:

1. **Wählt** eines der Produkte. Wie würdet ihr die Vorzüge hervorheben? **Diskutiert.**
2. **Teilt** eure Strategie im Kurs.

ein wasserdichtes
Smartphone mit
hochauflösender
Kamera

kabellose
Kopfhörer mit
hervorragender
Soundqualität und
Tracking-Funktion

Babynahrung in
Bio-Qualität in
recycelter
Verpackung

Laufschuhe,
die superleicht
und einfach zu
reinigen sind



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

Verschiedene Arten der Vermarktung

Man kann verschiedene Marketingmethoden nutzen, um auf ein Produkt aufmerksam zu machen. **Kennst** du alle genannten Methoden?





Manchmal ist
Mundpropaganda das
beste Marketing.

Was ist mit **Mundpropaganda** gemeint?



Marketingmethoden Vergleichen

Vergleiche die folgenden Marketingmethoden.

Welche ist deiner Meinung nach die effektivste? Welche Faktoren musst du bei der Wahl der Methode zur Vermarktung deines Produkts berücksichtigen?



Social-Media-Kampagnen



Fernsehwerbung



Gewinnspiele



Rabatte

die Zielgruppe

Du musst wissen, wer **die Zielgruppe** für dein Produkt ist.

Wenn deine Zielgruppe zum Beispiel Studierende sind, musst du dein Produkt **bezahlbar** machen.

Wenn deine Zielgruppe vielbeschäftigte Geschäftsleute sind, dann musst du dein Produkt unter Berücksichtigung der Gewohnheiten von Geschäftsleuten **vermarkten**.



Eine Möglichkeit, deine Zielgruppe kennen zu lernen, ist die Durchführung von **Interviews** oder **Umfragen**.

Du könntest deinen potenziellen Kund:innen auch **Produktproben** geben und sie um **Feedback** bitten.

Über die Zielgruppe nachdenken

Wenn du versuchen würdest, die folgenden Produkte zu verkaufen, wen würdest du jeweils als Zielgruppen **auswählen**?

Babynahrung in
Bio-Qualität
mit hochwertigen
Zutaten

ein günstiger
und robuster
Laptop

ein tragbares
Akkuladegerät,
das elektronische
Geräte in einer
halben Stunde
auflädt

ein elektronischer
E-Reader mit
anpassbarer
Schriftgröße



positive Sprache

Wenn du ein Produkt vermarktest, solltest du eine **positive Sprache** verwenden, um die **Vorzüge** deines Produkts hervorzuheben. Tipp: Verwende viele **Adjektive**!

Lies die folgende Produktbeschreibung. Worum handelt es sich bei dem Produkt?
Nenne fünf verwendete Adjektive.



*Mit diesem coolen Vintage-Fernseher liegen Sie voll im Retro-Trend.
Wir renovieren echte Vintage-Fernseher und bringen sie auf den
neuesten Stand, damit Sie die professionelle Ton- und Bildqualität
eines modernen Fernsehers genießen können!
Nutzen Sie unser spezielles Aktionswochenende vom 7. bis 9. Juni –
wir bieten 20 % Rabatt auf alle Geräte!*

Fragen stellen

Wenn wir versuchen, ein Produkt zu verkaufen, verwenden wir oft das **Futur** und **Fragen**. Warum, glaubst du, ist das so?

Lies die folgenden Produktbeschreibungen. Um welche Art von Produkt handelt es sich? Welchem Zweck dienen die Fragen deiner Meinung nach?



Warum gönnen Sie sich heute Abend nicht einmal eine Pause vom Kochen? Unser superschneller Lieferservice für Ihr Abendessen wird Sie begeistern. Essen in Restaurantqualität direkt nach Hause!



Haben Sie es satt, immer wieder Ihre Schlüssel zu vergessen? Investieren Sie in unsere GetHomeSafe-Box und Sie müssen nie wieder im Regen stehen.



Sprache für den Verkauf eines Produkts nutzen

Wähle eines der Produkte und **schreibe** eine kurze Beschreibung des Produkts.

Verwende Adjektive, das Futur und Fragen in deinem Text.



Hochzeitstorte



Kinderspielzeug



Wohnmobil

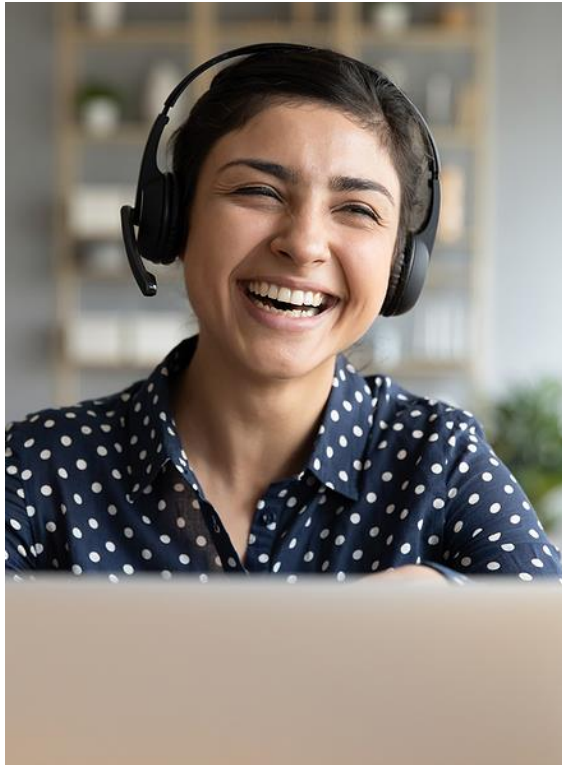


Wasserflasche



Meine Lieblingsprodukte

Beantworte die folgenden Fragen zu deinen Lieblingsprodukten.



Was sind deine fünf
Lieblingsprodukte?

Warum magst du sie?

Würdest du sie
Freund:innen
empfehlen? Warum?

Wie hast du von den
Produkten erfahren?

Ende der Lektion

Redewendung

etwas in den höchsten Tönen loben

Bedeutung: eine sehr gute Meinung von etwas haben und diese anderen mitteilen

Beispiel: Herr Neugebauer hat ein neues Smartphone. Er *lobt es in den höchsten Tönen* vor seiner Kollegin: „Die Kameraqualität ist beeindruckend, die Benutzeroberfläche und die Akkulaufzeit bemerkenswert. Ich bin wirklich total begeistert!“





Zusatzübungen



Was passt?

Verbinde die Satzteile.

1 Angebot und Nachfrage

2 Es ist besser, jemanden zu überzeugen

3 Eine Vermarktungsstrategie ist es, die

4 Der erste Schritt der Vermarktung ist es,

5 Ein Produkt sollte die Bedürfnisse

a als ihn oder sie nur zu überreden.

b der potenziellen Kund:innen befriedigen.

c bei den potenziellen Kund:innen Interesse zu wecken.

d bestimmen den Markt.

e Vorzüge eines Produkts hervorzuheben.



Marketingmethoden

- 1 Ein Produkt kostet weniger als sonst.
- 2 Du postest ein Reel auf Instagram.
- 3 In regelmäßigen Abständen werden E-Mails mit Informationen und Angeboten zu den Produkten verschickt.
- 4 Du verteilst kleine Zettel mit Informationen zu deinem Produkt auf der Straße oder wirfst sie in Briefkästen.
- 5 An Wänden und Säulen hängen große Poster, auf denen das Produkt abgebildet ist.
- 6 Serien und Filme werden für viele kurze Werbespots unterbrochen.

die
Fernsehwerbung

der Flyer

der Newsletter

der Rabatt

die Social-Media-
Kampagne

das Werbeplakat



Was denkst du?

Welchen Aussagen **stimmst du zu** und welchen nicht? **Begründe.**

Wenn ein Hersteller ein Produkt mit den richtigen Bildern bewirbt, kann er fast alles verkaufen.

Wenn ein Tablet besondere Features hat, würde ich es kaufen, auch wenn ich schon eins habe.

Man sollte manche Dinge kaufen, die jetzt vielleicht noch nicht attraktiv sind, aber in ein paar Jahren eine enorme Wertsteigerung erfahren.

Wenn ich eine lange Warteschlange vor einem Geschäft sehe, denke ich, dass die dort verkauften Produkte besonders hochwertig sind.



Lösungen

S. 4: 1. Interesse ... wecken; 2. Bedürfnisse ... befriedigen; 3. sich auf ... einstellen; 4. Einfühlungsvermögen zeigen; 5. Vorzüge ... hervorhebt

S. 5: 1d; 2a; 3e; 4c; 5b

S. 9: Man kauft z. B. ein Produkt, ist begeistert davon, erzählt das Freund:innen, die es ebenfalls ausprobieren und weiterempfehlen.

S. 20: 1d; 2a; 3e; 4c; 5b

S. 21: 1. der Rabatt; 2. die Social-Media-Kampagne; 3. der Newsletter; 4. der Flyer; 5. das Werbeplakat; 6. die Fernsehwerbung



Zusammenfassung

Marketing

- *die Vermarktung*
- *das Angebot, die Nachfrage*
- *überreden, überzeugen*

Zielgruppe

- Man muss die Zielgruppe für das Produkt kennen
- Durchführung von Interviews oder Umfragen, um die Zielgruppe kennen zu lernen
- Produktproben geben und potenzielle Kund:innen um Feedback bitten

Positive Sprache

- viele Adjektive
- Vorzüge des Produkts hervorheben

Fragen stellen

- Produktbeschreibungen verwenden oft Fragen,
z. B. *Haben Sie es satt, immer wieder Ihre Schlüssel zu vergessen?*
- Oft sind die Beschreibung im Futur geschrieben,
z. B. *Unser superschneller Lieferservice für Ihr Abendessen wird Sie begeistern.*



Wortschatz

Bedürfnisse befriedigen

Einfühlungsvermögen zeigen

Interesse wecken

sich einstellen auf + *Akk.*

Vorzüge hervorheben

die Vermarktung, -en

das Angebot, -e

die Nachfrage, -n

überreden

überzeugen

das Gewinnspiel, -e

das Sonderangebot, -e

der Flyer, -

das Werbeplakat, -e

die Fernsehwerbung, -en

der E-Mail-Newsletter, -

die Social-Media-Kampagne, -n

der Rabatt, -e

die Zielgruppe, -n

