

II.44

Wirtschaft

So funktioniert Marketing – Ein Produkt entwerfen und erfolgreich bewerben

Nach einer Idee von Diana Depireux



© RAABE 2023

© Rawpixel.com/adobe stock

Wie funktioniert Marktanalyse? Wie ermittelt man einen Markt? Wie erarbeitet man eine Werbestrategie? Und wie kommt das Produkt in den Laden? In dieser Unterrichtseinheit schlüpfen die Schülerinnen und Schüler in die Rollen von Unternehmerinnen und Unternehmern, die ein Produkt auf den Markt bringen wollen. Dabei setzen sie sich mit dem Marketing-Mix auseinander und beschäftigen sich anhand konkreter Beispiele mit Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik. So werden betriebswirtschaftliche Zusammenhänge konkret.

KOMPETENZPROFIL

Klassenstufe: 9

Dauer: 6-9 Unterrichtsstunden

Inhalte: Produktideen entwickeln; Marktanalyse betreiben; die Preisgestaltung erarbeiten; Verkaufsstrategien unterscheiden; eine Produktverpackung gestalten; Werbestrategien erarbeiten und bewerten

Thematische Bereiche: Verbraucherbildung, Konsum, Marketing, Werbung, Preisgestaltung

Medien: Texte, Farbseiten, Bilder, Internet, *LearningApps*

 LearningApps -
interaktive Lernbausteine

Auf einen Blick

1./2. Stunde

Thema: Von der Idee zum Unternehmen

M 1 Was möchte ich mit meiner Firma erreichen?

M 2 Was möchte ich verkaufen? – Am Anfang steht die Marktanalyse

Benötigt:

- Dokumentenkamera/Beamer zur Präsentation der Farbskizzen
- Internetzugang für Rechercharbeiten
- ggf. verschiedene Artikel derselben Produktkategorie

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler erarbeiten und vergleichen Unternehmensziele. Sie entwickeln Produktideen und beschäftigen sich mit Marktanalyse.

3. Stunde

Thema: Zusammensetzung von Produktpreisen

M 3 Lässt sich da etwas verbessern? – Preise ermitteln

Benötigt:

- Internetzugang für Rechercharbeiten

Inhalt: Die Lernenden erarbeiten Faktoren zur Preiszusammensetzung und unterscheiden in Kaufentscheidungen.

4. Stunde

Thema: Produkte und Marketing

M 4 Die Konkurrenz ist groß – Wie können sich Produkte hervorheben?

Benötigt:

- verschieden gestaltete Verpackungen einer Produktkategorie (z. B. Haargel)
- ggf. Fotokarton zur Erstellung einer Verpackung (Würfel, Quader)
- ggf. Internetzugang für Rechercharbeiten

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler vergleichen Produkte und gestalten eine Produktverpackung.

5. Stunde

Thema: Wie kommt das Produkt in den Laden?

M 5 Das Produkt kann produziert werden und verspricht Erfolg – Was nun?

Benötigt:

- ggf. Gerät zur Erstellung einer Tonaufnahme oder eines Videos
- ggf. Internetzugang für Rechercharbeiten

Inhalt: Die Lernenden führen ein Verkaufsgespräch im Zwischenhandel.



6./7. Stunde

Thema: Darbietung und Präsentation von Produkten

M 6 **Das Produkt steht im Laden – Was animiert zum Kauf?**

M 7 **Vorhang auf, Spot an: Präsentation ist angesagt!**

Benötigt: ggf. Aufsteller/Displays aus dem Einzelhandel

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler erarbeiten Strategien, die zum Kauf animieren und analysieren Verkaufsstrategien. Sie präsentieren ihre Produkte.

8. Stunde

Thema: Werbung als Mittel der Aufmerksamkeitsgewinnung

M 8 **Werbung – Was kommt an, was stört?**

Benötigt: Zeichenpapier und Stifte oder Computer mit Zeichenprogramm

Inhalt: Die Lernenden erarbeiten und bewerten Werbestrategien. Sie gestalten ein eigenes Werbeplakat.

9. Stunde






Thema: Lernkontrolle

M 9 **So funktioniert Marketing – Test dein Wissen**

Benötigt: ggf. Internetzugang zur Bearbeitung der interaktiven Aufgaben (LearningApps)



Erklärung zu den Symbolen

| | | | | | |
|---|---|---|------------------|---|--------------------|
|  | Dieses Symbol markiert differenziertes Material. Wenn nicht anders ausgewiesen, befinden sich die Materialien auf mittlerem Niveau. | | | | |
|  | leichtes Niveau |  | mittleres Niveau |  | schwieriges Niveau |
|  | Zusatzaufgabe | | | | |

M 1





Was möchte ich mit meiner Firma erreichen?

Aufgaben

1. Beschreibe die Aussage der Abbildungen: Formuliere zu jedem Bild einen Satz, der das Ziel eines Unternehmens ausdrückt.
2. Tauscht euch zu zweit aus: Welche Ziele hängen voneinander ab?
3. Beurteile, welches Ziel deiner Meinung nach das wichtigste ist? Begründe.
4. Sammle Ideen, wie ein Unternehmen diese Ziele erreichen könnte?



Unternehmensziele im Vergleich

| | |
|---|--|
| <p>a)</p>  <p>© sorbetto/DigitalVision Vectors</p> | <p>b)</p>  <p>© Twenty47stud/Moment</p> |
| <p>c)</p>  <p>© RobOlimb/DigitalVision Vectors</p> |  <p>© ilyast/DigitalVision Vectors</p> |
| <p>e)</p>  <p>© AndrewJohnson/E+</p> | <p>f)</p>  <p>© Spiffy/JE+</p> |

Was möchte ich verkaufen? – Am Anfang steht die Marktanalyse

M 2

Aufgabe 1

a) Ihr seid ein Team junger Unternehmer und wollt ein tolles Produkt auf den Markt bringen. Nur was? Wie findet ihr heraus, was die Leute wollen?

Tipp: Du hast keine eigenen Ideen? Am Lehrerpult gibt's Unterstützung.

b) Wie bringen wir die Leute dazu, sich Zeit zu nehmen und ihre Meinung kundzutun? Dein Team hat die Ideen aus Aufgabe 1 gut umgesetzt. Jetzt seht ihr schon ein wenig Licht und wisst, welches Produkt ihr auf den Markt bringen wollt. Einen Energydrink? Soole Sache, aber ... (Betrachtet die Abbildung)



© Hero Images/Hero Images/adobe stock

Aufgabe 2

- a) Ist der Einwand des Mitschülers berechtigt?
- b) Was könntet ihr tun, um euch von den Konkurrenzprodukten abzuheben?

Aufgabe 3

Sucht bekannte Produkte, die zeigen, wie und wodurch sich ein Produkt von anderen abheben kann. Stellt dies eurer Klasse vor.

Tipp: Wählt Produktbereiche, zu denen es sehr viele Anbieter (z. B. Jeans, Smartphones, Shampoos, was auch immer) gibt. Da lässt es sich besonders gut vergleichen.

M 3



Lässt sich da etwas verdienen? – Preise ermitteln

Das beste Produkt taugt nichts, wenn die Ausgaben höher sind als die Einnahmen. Deshalb werden zunächst die Ausgaben in den Blick genommen.

Aufgabe 1

Es kostet Geld, bis ein Produkt, z. B. ein Kleidungsstück, auf den Markt kommen kann. Ordne die Kostenpunkte den entsprechenden Symbolkästen zu.



© Rakdee/DigitalVision Vectors, appleuzr/DigitalVision Vectors

Kosten für den Vertrieb (Verpackung, Transport, den einzelnen Verarbeitungsschritten, zum Händler und Endverbraucher ...)

Kosten für die Produktion (schneiden, nähen, waschen ...)

Kosten für Rohstoffe (Textilien, Wolle, Garn, Knöpfe, Reißverschlüsse, Pailletten ...)

Aufgabe 2

Ordne jedem Bild die richtigen Begriffe zu.

- Welche Verkaufsstrategie wird mit dieser Präsentation verfolgt?
Niedrigpreisstrategie, Hochpreisstrategie, eher edel, eher günstig
- Welche Zielgruppe wird damit angesprochen?
Junge Menschen/Konsumenten mit wenig Geld für den gut situierten Herren, der die besondere Kleidung sucht.



© Picharanan Worrethachare-eroj



© Grosescu Alberto Mihai/iStock/Getty Images Plus

Aufgabe 3

Vielleicht hast du den Begriff „Einführungspreis“ schon einmal gehört. Damit werden Produkte zur Markteinführung zu einem sehr günstigen Preis angeboten. Welche Strategie steckt da wohl dahinter? Kreuze an.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> keine Strategie | <input type="checkbox"/> niedriger Preis animiert zum Kauf |
| <input type="checkbox"/> Hoffnung, dass Kunden, die ein Produkt zum niedrigen Preis erwerben und davon überzeugt sind, dieses auch weiterhin kaufen. | <input type="checkbox"/> Restbestände billig verkaufen |

M 9

So funktioniert Marketing – Teste dein Wissen



Beim Thema Marketing bist du jetzt echt fit und du weißt genau, wie ein Produkt beworben werden kann und muss. Teste dein Wissen. Diese Aufgaben gibt es zudem auch online als Learning App.

Aufgabe 1

Kreuze die richtigen Antworten an. Du kannst die Aufgabe auch per LearningApp lösen:

<https://learningapps.org/watch?v=p5fx4ogxk23>

Was sind Absatzzahlen?

- Verkaufszahlen eines Produkts
- Höhe des Schuhabsatzes
- Anzahl von Treppenabsätzen im Laden

Was ist eine Marke?

- alte Geldwährung
- Namen und Logo, die für ein bestimmtes Produkt stehen
- Hundehalsband

Was ist das Image?

- Eindruck, den eine Person oder Sache in der Öffentlichkeit hinterlässt
- Berühmtheit
- Reichtum

Was ist ein Slogan?

- glänzende Verpackung, um Kunden zum Kauf zu bewegen
- einprägsamer Spruch, der die Werbebotschaft darstellt
- eine Schlangenart

Aufgabe 2

Der Marketing-Mix setzt sich aus diesen vier Säulen zusammen: Produktpolitik, Preispolitik, Distributionspolitik/Vertriebspolitik und Kommunikationspolitik. Trage die folgenden Begriffe in die richtigen Spalten ein. Du kannst die Aufgabe auch per LearningApp lösen:

<https://learningapps.org/watch?v=p4d36b6a323>

Design – Hochpreisimage – Transport – Plakat – Marke – Einführungspreis – Social Media – Einzelhändler – Verpackung – Mengenrabatt – Händlerservice – Werbeanzeige



| Marketing-Mix | | | |
|----------------|--------------|------------------|-----------------------|
| Produktpolitik | Preispolitik | Vertriebspolitik | Kommunikationspolitik |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Sie wollen mehr für Ihr Fach?

Bekommen Sie: Ganz einfach zum Download im RAABE Webshop.



Über 5.000 Unterrichtseinheiten
sofort zum Download verfügbar



Webinare und Videos
für Ihre fachliche und
persönliche Weiterbildung



Attraktive Vergünstigungen
für Referendar:innen
mit bis zu 15% Rabatt



Käuferschutz
mit Trusted Shops



Jetzt entdecken:
www.raabe.de