|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | |
| MySchool_Dossier_Logo | | |  | Lösungen zum Arbeitsblatt | |
|  | |
|  | | | |  | |
| verkaufen.jpg |  | Wirtschaftskunde, Englisch für Sek I, Sek II | | |  |
| Wirtschaft und Gesellschaft | | | |
| Verkaufen  15:00 Minuten  Zweikanal-Ton | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **1. Was hast du selber schon einmal verkauft?**  Individuelle Antwort  **2. Wofür tauschen wir Waren und Dienstleistungen in der Regel ein?**  Wir tauschen sie gegen Geld ein.  **3. Wieso sind berühmte Marken für einen Verkäufer wertvoll?**  Marken sind ein implizites Versprechen über Qualität, Preis und Ansehen, die mit einem bestimmten Produkt verbunden werden.  **4. An wen verkauft ein Produzent seine Ware, wenn diese in**  **einem Warenhaus verkauft werden soll?**  Er verkauft sie an einen Zwischenhändler. Der Produzent hat dann keinen Kontakt mehr mit dem Käufer oder Konsumenten.  **5. Welche Faktoren muss ein Verkäufer für einen erfolgreichen Verkauf seiner Ware beachten?**  Zuerst muss die Ware qualitativ stimmen. Das Gleiche gilt für den Preis. Weitere Faktoren sind Konkurrenz, Nachfrage, Wetterbedingungen, Präsentation, aber auch die Freundlichkeit des Verkäufers oder die Marke eines Produkts.  **6. Kann ein Verkäufer die Meinung eines Kunden beeinflussen?**  Individuelle Antwort  **7. Wieso sind Käufer und Verkäufer voneinander abhängig?**  Der Käufer kann nichts kaufen, wenn der Verkäufer nichts verkauft, und der Verkäufer kann nichts verkaufen, wenn der Käufer nichts kauft. Sie brauchen sich also für einen Austausch: Das heisst, der Verkäufer hat etwas, was der Käufer gerne hätte. Der Käufer gibt ihm dafür in der Regel Geld.  **8. Zähle fünf berühmte Marken auf. Welche Erwartungen über Preis, Qualität und Ansehen sind mit diesen Marken verbunden?**  Individuelle Antwort  **9. Welche Marken kennst du, die wieder verschwunden sind?**  Individuelle Antwort  **10. Was entsteht, wenn zu viele Verkäufer auf einen Markt vorstossen?**  Es entsteht ein Konkurrenzkampf. Meist fallen dann die Preise, weil das Angebot zu gross ist.  **11. Was unternimmst du, wenn für dich der Preis einer Ware oder Dienstleistung zu hoch ist?**  Individuelle Antwort |
|  |  |  |