|  |
| --- |
|  |
| MySchool_Dossier_Logo |  | Lösungen zumArbeitsblatt |
|  |
|  |  |
| verkaufen.jpg |  | Wirtschaftskunde, Englisch für Sek I, Sek II |  |
| Wirtschaft und Gesellschaft |
| Verkaufen15:00 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 |
|  |  |  |