

VERKAUFSTRICKS

mat

CO
OO

Verbraucher:innenbildung Einfache Sprache

R

Dieser Text ist in einfacher Sprache.

Dieser Text ist leicht verständlich.

Dieser Text behandelt das Thema **Verkaufs-Tricks**.

Manchmal gibt es

im Text unterstrichene Wörter.

Das heißt, diese Wörter sind am Ende
des Textes in der **Wörterliste** erklärt.

Inhalts-Verzeichnis

Was sind Verkaufs-Tricks? 3

Warum ist es gut, Verkaufs-Tricks zu kennen? 4

Welche Verkaufs-Tricks gibt es häufig? 4

1.) Großer Einkaufs-Wagen

2.) Langer Weg

3.) Platz im Regal

4.) Gleicher Preis für weniger Menge

5.) Quengel-Ware

Wörterliste 10

Aufmerksam

Ware

Werbung

Was sind Verkaufs-Tricks?

Verkaufs-Tricks findet man in vielen **Geschäften** wie zum Beispiel in einem Super-Markt oder in einem Mode-Geschäft.

Verkaufs-Tricks wollen zum Beispiel:

- Menschen auf etwas **besonders aufmerksam** machen.
- Menschen etwas **zeigen**, was sie sonst nicht sehen würden.
- die **Gefühle** von Menschen ansprechen.

Verkaufs-Tricks können zu **Einkaufs-Fallen** werden.

Dann kaufen Menschen etwas, das sie gar **nicht brauchen**.

Oder sie kaufen etwas, das sie gar **nicht wollen**.

Oder Menschen kaufen **mehr**, als sie sich vorgenommen haben.

Häufig entscheiden Menschen erst im Geschäft.

Sie entscheiden plötzlich und kaufen ungeplante Dinge.

Diese Käufe werden auch **Spontan-Käufe** genannt.

Verkaufs-Tricks möchten die Menschen zu vielen Spontan-Käufen bewegen.

Es gibt viele verschiedene Verkaufs-Tricks.

Verkaufs-Tricks gehören zur Werbung.

Verkaufs-Tricks erkennt man oft nur schwer.

Auf den nächsten Seiten sind 5 Verkaufs-Tricks auf Bildern gezeigt und genau erklärt.

Warum ist es gut, Verkaufs-Tricks zu kennen?

Manche Menschen kaufen mehr ein,
als sie sich vorgenommen haben.
Das kann an den Verkaufs-Tricks liegen.

Wenn man diese Verkaufs-Tricks kennt, kann man besser überlegen.

Zum Beispiel:

- Ist dieser Preis wirklich gut?
- Brauche ich das Produkt wirklich?
- Kann ich mir das Produkt leisten?

So kann man besser entscheiden.
So kauft man keine Dinge, die man nicht braucht.
Oder Dinge, für die man eigentlich kein Geld hat.

Welche Verkaufs-Tricks gibt es häufig?

In einem Super-Markt findet man viele Verkaufs-Tricks.

Diese 5 Verkaufs-Tricks gibt es häufig:

- 1.) Großer Einkaufs-Wagen
- 2.) Langer Weg
- 3.) Platz im Regal
- 4.) Gleicher Preis für weniger Menge
- 5.) Quengel-Ware

Diese 5 Verkaufs-Tricks werden
auf den nächsten Seiten noch genau erklärt.

1.) Großer Einkaufs-Wagen



Dieses Bild ist von der
Schuldnerrhilfe
Oberösterreich.

Ein Einkaufs-Wagen ist groß.
In einem Einkaufs-Wagen haben viele Dinge Platz.

Der große Einkaufs-Wagen verleitet.
Das heißt:

**Man möchte den Einkaufs-Wagen
mit vielen Dingen voll machen.**

Man merkt gar nicht, wie viel man schon
im Einkaufs-Wagen hat,
weil man das Gewicht nicht tragen muss.

Und man möchte vielleicht viele Dinge hinein geben,
damit der Einkaufs-Wagen voll aussieht.

Dagegen hilft zum Beispiel, einen Einkaufs-Korb oder
eine Einkaufs-Tasche zu nehmen.
Dann ist man nicht verleitet, zu viel einzukaufen.
Oder Dinge einzukaufen, die man gar nicht kaufen wollte.

2.) Langer Weg



Dieses Bild ist von
pixabay.com

Im Super-Markt gibt es viele und lange Regale.
In den Regalen sieht man Produkte.
Man hat einen langen Weg zwischen den Regalen.

Es gibt Produkte, die man oft kauft.
Das sind zum Beispiel:

- Milch
- Käse
- Wurst
- Wasser

Diese Produkte sind oft ganz hinten im Super-Markt.
Das heißt, man muss an allen Regalen vorbei gehen.
Das heißt, man hat einen langen Weg durch den Super-Markt.
Es gibt selten Abkürzungen.

Auf dem langen Weg sieht man viele Produkte.
Manche Produkte fallen Menschen auf,
weil sie daran vorbei gehen.
Dann werden viele Menschen zu einem Spontan-Kauf verleitet.
Sie kaufen vielleicht etwas,
das sie gar nicht brauchen.

3.) Platz im Regal



EINFACHE SPRACHE

Dieses Bild ist von der
Schuldnerhilfe
Oberösterreich.

Im Super-Markt gibt es viele Regale.
Die Regale sind eingeräumt.
In den Regalen sieht man die Produkte.

Manche Produkte sind billig.
Manche Produkte sind teuer.

Oft sind die teuren Produkte in Augen-Höhe.

Das heißt, genau dort, wo man hin schaut,
wenn man vor dem Regal steht.
Das ist deshalb so, weil man dort zuerst hin schaut.

Ganz oben und ganz unten im Regal
sind oft die günstigeren Produkte.
Das heißt, sie sind nicht so teuer.

Man sollte also auch nach ganz unten
und nach ganz oben schauen.
Vielleicht passt das Produkt von dort auch.

4.) Gleicher Preis für weniger Menge



Dieses Bild ist von der
Schuldnerrhilfe
Oberösterreich.

Im Super-Markt gibt es viele Schilder an den Regalen.
Auf den Schildern sieht man Informationen zu den Produkten.
Auf den Schildern sieht man zum Beispiel

- den Verkaufs-Preis der Ware im Regal,
- den Preis der Ware pro Menge,
- das Gewicht der Ware.

Zum Beispiel auf diesem Foto:
Man sieht ein Regal mit verschiedenen Nudeln und 2 Schildern.
Der Verkaufs-Preis ist groß geschrieben und gelb markiert.
Man muss für ein Stück 2,49 Euro bezahlen.

Sie kosten gleich viel.

Das Gewicht der Ware ist aber unterschiedlich.

Das Produkt links hat 400 Gramm.
Das Produkt rechts hat 500 Gramm.

Deshalb sind die Nudeln links teurer
als die Nudeln rechts.
Unter dem Verkaufs-Preis steht der Preis pro Menge.
Der Preis pro Menge ist klein geschrieben.
Die Nudeln links im Regal kosten 6,23 Euro pro Kilogramm.
Die Nudeln rechts im Regal kosten 4,98 Euro pro Kilogramm.
Mit dem Preis pro Menge kann man Produkte gut miteinander vergleichen.

5.) Quengel-Ware



Dieses Bild ist von der
Schuldnerhilfe
Oberösterreich.

Quengel-Ware findet man bei der Kasse.

Das Regal bei der Kasse ist besonders.
Dort gibt es Produkte, wie zum Beispiel:

- Süßigkeiten,
- Schokolade oder
- kleine Geschenke.

Das Wort Quengel-Ware kommt von quengeln.
Kinder quengeln manchmal.
Das heißt, sie jammern oder weinen.

Im Geschäft passiert das oft an der Kasse.
An der Kasse muss man meistens warten.
Das ist für Kinder langweilig und sie quengeln.
Manche Eltern kaufen dann zum Beispiel
die Süßigkeiten an der Kasse für die Kinder.
Viele Kinder hören dann auf zu quengeln.

Der Super-Markt verdient viel Geld mit Quengel-Ware.
Die Produkte sind häufig teurer.

Wörterliste

Aufmerksam

Das Wort „aufmerksam“ hat viele Bedeutungen.

„Aufmerksam werden“ heißt zum Beispiel, man ist an etwas interessiert.

Es kann auch bedeuten, dass man jemand anderem gut zuhört.

Wenn es um Verkaufs-Tricks geht, hat „aufmerksam“ diese Bedeutung:

Die Verkaufs-Tricks machen Menschen auf etwas aufmerksam.

Das heißt, den Menschen wird etwas gezeigt.

Die Geschäfte zeigen zum Beispiel neue Produkte, oder besondere Preise von Produkten.

Ware

Ware gibt es in einem Geschäft.

Das sind die Dinge, die man kaufen kann.

Man kann auch **Produkte** dazu sagen.

Werbung

Verkaufs-Tricks gehören zur Werbung.

Werbung möchte Menschen auf eine Ware oder eine Dienst-Leistung aufmerksam machen.

Sie möchte bei Menschen das Interesse für eine Ware oder Dienst-Leistung wecken.

Fast überall kommen Menschen mit verschiedenen Arten von Werbung in Kontakt.

Werbung gibt es zum Beispiel:

- im Fernsehen,
- im Internet,
- im Radio,
- in der Zeitung,
- in der U-Bahn-Station ...

Im Fernsehen ist Werbung oft wie ein kurzer Film.

Zum Beispiel essen fröhliche Menschen sehr süße Schokolade.

Man will dann auch Schokolade essen und so fröhlich sein.

Durch die Werbung vergisst man, dass zu viel Zucker in der Schokolade ist.

Man sieht in der Werbung nur, wie **gut** das Produkt ist.

Es wird **nicht** gezeigt, was bei dem Produkt schlecht ist.

Man wird durch die Werbung auf das Produkt aufmerksam.

Vielleicht gefällt einem die Werbung.

Man bekommt vielleicht Lust, das Produkt zu kaufen.