

### Was sind Verkaufstricks?

Mit Verkaufstricks meint man ein geschicktes und gut durchdachtes Vorgehen von Unternehmen zur Vergrößerung der Verkaufsmengen. Besonders in Supermärkten werden verschiedene Strategien angewandt, die man als Konsument:in nicht immer erkennt. Firmen nutzen auch Gefühle, Emotionen oder Unaufmerksamkeiten von Menschen. Wenn man sich diese Tricks bewusst macht, kann man besser damit umgehen und ihnen leichter widerstehen.

Im Folgenden werden einige dieser Tricks näher beschrieben:

#### Trick 1 – Großer Einkaufswagen

Einkaufswägen bieten viel Platz und verführen dazu, sie anzufüllen. Man hat mitunter das Gefühl, mehr einzukaufen, weil er leer aussieht. Die besonderen Kindereinkaufswägen laden auch schon sehr früh die Kleinen dazu ein, selber einzukaufen.

Plant man, nur wenige Dinge einzukaufen, entscheidet man sich besser für einen Einkaufskorb. Die Lust einzukaufen nimmt mit der Last des Korbes ab.

#### Trick 2 – Langer Weg durch den Supermarkt

Supermärkte haben ihre Waren meist so sortiert, dass lange Wege an an vielen Regalen vorbeiführen. Vielgekaufte Produkte, wie Milch, Käse und Wurst, sind im hinteren Bereich des Marktes zu finden. Abkürzungen gibt es in der Regel keine.

#### Trick 3 – Düfte

Die Nase kauft mit! Der Duft von frischem, warmem Gebäck durch Live-Bäckereien, Blumen vor dem Eingang und frischem Obst beim Eingang löst Wohlbefinden in uns aus. Um diesen Effekt noch zu verstärken, werden häufig Duftöle eingesetzt.

#### Trick 4 – Aufbauten

Sogenannte Stopper oder Angebotsaufbauten präsentieren mit großen Preisschildern, oft auch mitten im Laufweg. Die dort positionierte Ware wirkt meist wie ein Sonderangebot, was sie jedoch nicht immer ist. Ein Vergleichen von Preisen bzw. der Vergleich mit Konkurrenzprodukten ist nicht immer einfach möglich, da sich die Aufbauten in entsprechender Entfernung von den Vergleichsprodukten befinden.

#### Trick 5 – Quengelware

Regale vor den Kassen sind ganz bewusst dort aufgestellt. In der Warteschlange, während auf das Bezahlen gewartet wird, wird man zum Kauf aus Langeweile angeregt. Die Süßigkeiten, Batterien oder andere kleine Mitbringsel sind vor der Kasse gut platziert. Besonders für Kinder sind sie ein großer Anreiz. In der Kassenzone werden oft noch bis zu 7 % des Umsatzes erzielt.

#### Trick 6 – Temperatur

Ganzjährig ist ein Supermarkt angenehm temperiert. Studien zufolge sind 19 Grad die ideale Temperatur, um sich gerne im Geschäft aufzuhalten. Und wer gerne und somit länger im Geschäft ist, nimmt in der Regel auch mehr mit.

#### Trick 7 – Bunte Hinweise

Gezielter Einsatz von Farben, überlegte Präsentation sowie Abstimmung der Produkte sollen zum Kauf anregen. So sind oft Preisschilder in Rot gestaltet, damit die Kund:innen besser angesprochen und auf Schnäppchen aufmerksam werden. Große, auffällige Preisschilder wollen uns aufmerksam machen und den Eindruck vermitteln, dass die Ware preisgünstiger ist.

#### Trick 8 – Regalreihen

Kund:innen bevorzugen angeblich die rechte Regalreihe. Dort sind eher die Sachen platziert mit denen der Supermarkt am meisten verdient – ebenso bei den Regalen kurz vor den Kassen.

### Trick 9 – Platzierung im Regal

Die teuren Produkte werden häufig in Augenhöhe angeordnet. Die günstigere und oft gleichwertige Ware ist in Regalen darüber und darunter platziert. Bücken und Strecken können sich somit in vielen Fällen auszahlen.

### Trick 10 – Großpackungen

Großpackungen werden oft als besonders günstig eingeschätzt. Dies kann, muss aber nicht zutreffen und stimmt somit nicht immer. Rechnet man nach, zeigt sich oft, dass die kleinere Packung günstiger ist. Ein großer Berg Chips oder anderer Ware will den Eindruck erwecken, dass viele das Produkt kaufen. Es ist aber häufig so, dass man denselben Artikel unauffällig in den Warenregalen wiederfindet.

### Trick 11 – Schlussverkauf und künstliche Verknappung

Besonders im so genannten Ausverkauf wird der Eindruck vermittelt, dass Waren besonders günstig zu haben sind. Verknappung ist ein uralter Verkaufstrick, der Menschen dazu verleiten will, noch schnell zuzugreifen. Ist der Verkaufstisch leer, wird er meist rasch wieder aufgefüllt.

### Trick 12 – „To go“ Falle

Lebensmittel im Naturzustand sind in der Regel preisgünstiger als mundgerecht geschnittene, gemixte, gekochte und schön verpackte Nahrungsmittel. Auch produzieren die „To go-Produkte“ sehr viel zusätzlichen Verpackungsmüll.

### Trick 13 – Musik

Hintergrundmusik wird gezielt auf den Gebrauch in Supermärkten abgestimmt. Sie soll Käufer:innen heiter stimmen und zum Kauf anregen.

### Trick 14 – Frische und saisonale Ware im Eingangsbereich

Die bunte Vielfalt von Obst, Gemüse, Kräutern,

Blumen, Pflanzen oder anderen frischen Waren im Eingangsbereich soll aufmerksam machen. Oft sind diese überhaupt erst der Anreiz den Supermarkt zu betreten und dort einzukaufen.

### Trick 15 – Gleicher Preis für weniger Menge

Der Preis muss immer in Beziehung zur Menge gesehen werden: oft ist wesentlich weniger Inhalt in einer Packung als sie durch ihre Größe verspricht. Die Mengenangabe auf der Packung ist entscheidend. Hilfreich ist es, genau auf die kleingeschriebenen Angaben auf dem Preisschild am Regal zu achten. Dort ist der Grundpreis angegeben: das ist der Preis pro Basismenge, z.B. Preis pro Liter oder Preis pro 100 Gramm. So kann man die Preise rasch und einfach vergleichen, auch wenn Packungsgrößen und Füllmengen unterschiedlich sind.

### Trick 16 – Türen

In der Regel gibt es jeweils nur einen Ein- und Ausgang. Somit ist die Richtung vorgegeben und man befindet sich in den langen Gängen des Supermarktes. Manche Türen haben zusätzlich Sperren oder geben laute Sicherheitssignale ab – so muss man den ganzen Weg durch den Supermarkt nehmen und wird auf viele Produkte aufmerksam.

### Quellen und Links

Weitere Informationen, Beispiele und Wissenswertes zum Thema Verkaufstricks:

- **12 Tricks, mit denen Supermärkte uns zum Kaufen verführen** (2019). [www.utopia.de/ratgeber/12-supermarkt-tricks](http://www.utopia.de/ratgeber/12-supermarkt-tricks)
- **Vorsicht, Schnäppchen! Wie die Werbung zum Kaufen verführt** (2018). [www.arbeiterkammer.at/service/broschueren/Konsument/Vorsicht\\_\\_Schnaepchen\\_.html](http://www.arbeiterkammer.at/service/broschueren/Konsument/Vorsicht__Schnaepchen_.html)
- **Supermärkte - Faule Tricks** (2016). <https://konsument.at/markt-dienstleistung/supermaerkte-318896440303>

Alle Links überprüft am 2022-03-24