

# VERKAUFSTRICKS

mat

CO  
OO

Verbraucher:innenbildung Einfache Sprache



R

 Bundesministerium  
Soziales, Gesundheit, Pflege  
und Konsumentenschutz

  
KONSUMENTEN  
FRAGEN

SCHULDNERHILFE.OD  
**schuldner-  
hilfe.at**  
BERATUNG & PREVENTION

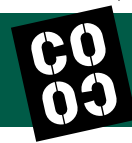


Dieser Text ist in einfacher Sprache.  
 Dieser Text ist leicht verständlich.  
 Dieser Text behandelt das Thema **Verkaufs-Tricks**.

Manchmal gibt es  
 im Text unterstrichene Wörter.  
 Das heißt, diese Wörter sind am Ende  
 des Textes in der **Wörterliste** erklärt.

## Inhalts-Verzeichnis

<b>Was sind Verkaufs-Tricks? .....</b>	<b>3</b>
<b>Warum ist es gut, Verkaufs-Tricks zu kennen? .....</b>	<b>4</b>
<b>Welche Verkaufs-Tricks gibt es häufig? .....</b>	<b>4</b>
1.) Großer Einkaufs-Wagen	
2.) Langer Weg	
3.) Platz im Regal	
4.) Gleicher Preis für weniger Menge	
5.) Quengel- <u>Ware</u>	
<b>Wörterliste .....</b>	<b>10</b>
Aufmerksam	
Marmelade	
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

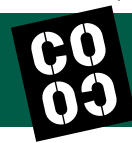
zu vielen Spontan-Käufen bewegen.

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  
Schuldnerhilfe  
Oberösterreich.

EINFACHE SPRACHE

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.  
Denn man muss das Gewicht nicht tragen.

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

EINFACHE SPRACHE

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



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  
Schuldnerhilfe  
Oberösterreich.

EINFACHE SPRACHE

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 2 Gläser mit Marmelade.  
Der Verkaufs-Preis ist groß geschrieben und gelb markiert.  
Man muss für ein Glas 2,49 Euro bezahlen.

**Sie kosten gleich viel.**

**Das Gewicht der Ware ist aber unterschiedlich.**

Im Glas der Erdbeer-Marmelade sind 250 Gramm.  
Im Glas der Marillen-Marmelade sind 330 Gramm.

Deshalb ist die Erdbeer-Marmelade teurer  
als die Marillen-Marmelade.  
Unter dem Verkaufs-Preis steht der Preis pro Menge.  
Der Preis pro Menge ist klein geschrieben.  
Die Erdbeer-Marmelade kostet 9,96 Euro pro Kilogramm.  
Die Marillen-Marmelade kostet 7,55 Euro pro Kilogramm.  
Mit dem Preis pro Menge kann man Produkte gut miteinander vergleichen.



## 5.) Quengel-Ware



Dieses Bild ist von der  
Schuldnerhilfe  
Oberösterreich.

EINFACHE SPRACHE

### Quengel-Ware findet man bei der Kasse.

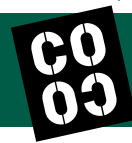
Das Regal bei der Kasse ist besonders.  
Dort gibt es Produkte, wie zum Beispiel:

- 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.

### Marmelade

Marmelade kann man im Geschäft kaufen  
oder selbst herstellen.  
Sie ist süß und wird auf Brot gestrichen.  
Marmelade gibt es aus vielen verschiedenen  
Obst-Sorten wie zum Beispiel  
aus Erdbeeren, Marillen oder Himbeeren.

### 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.