|  |  |
| --- | --- |
| Lernsituation | |
| WKE-LF04 | Warenplatzierung im Verkaufsraum |

Unternehmensprofil

|  |  |
| --- | --- |
| **Kaufhaus Sonne** | Kaufhaus Sonne GmbH & Co. KG  Sonnenweg 1  88239 Wangen  Telefon: 0 75 22/123-0  E-Mail: info@kaufhaus-sonne.de  Website: www.kaufhaus-sonne.de |

Das Kaufhaus Sonne hat ein breites Warensortiment, von Lebensmittel über Kleidung bis hin zu Wohnen und Accessoires kann man hier alles finden. Der Geschäftsführer Herr Müller ist dafür verantwortlich, dass die Waren kundengerecht präsentiert werden und einen Umsatz generieren.

Das Kaufhaus Sonne möchte nun die Warenplatzierung im Verkaufsraum verbessern, sodass die Kunden vermehrt und gezielt zum Kauf angeregt werden. Herr Müller, der Geschäftsführer, beauftragt Sie als Auszubildende/Auszubildender die Vorteile sowie einen konkreten Vorschlag, wie die Platzierung von Waren im Verkaufsraum aussehen könnte, herauszuarbeiten.

Sie sollen dann Ihre Ergebnisse im nächsten Verkaufsmeeting vorstellen.

Auftrag

Unterbreiten Sie dem Kaufhaus Sonne einen Vorschlag, wie eine Aktionsplatzierung zum Thema „Alles für die Grillsaison“ aussehen könnte, indem Sie passende Artikel überlegen und auf einem Blatt anordnen. Notieren Sie außerdem jeweils einen Vorteil der Aktionsplatzierung für den Kunden und einen für den Verkäufer. Präsentieren Sie im Anschluss Ihre Ergebnisse.

**Zeit: 15 Minuten**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Vorteil Kunde | Vorteil Verkäufer |
| **Platzierung nach Warengruppen** |  |  |
| **Platzierung nach Kundenbedarf/ Verbundplatzierung** |  |  |
| **Aktionsplatzierung** |  |  |

Datenkranz

Aktionsplatzierung

Bei der Aktionsplatzierung werden die Waren für ein bestimmtes Thema zusammengestellt. Beispielweise zum Thema „Valentinstag“ können Pralinen, Blumen, Vasen, Kuscheltiere, herzförmige Dekoartikel usw. zusammengestellt werden. Es handelt sich um zeitlich begrenzte Maßnahmen. Die Aktion kann in Verbindung mit Herstellern, Einkaufsvereinigungen oder einer Region organisiert werden (z. B. „Milch und Käse aus dem Allgäu“). Die Aktionsplatzierung zieht die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich und sorgt für verstärkten Abverkauf.