



---

## Im Bekleidungsgeschäft

---

Die Verkaufsatmosphäre spielt eine sehr wichtige Rolle beim Erfolg eines Geschäftes.

Daher ist es wichtig, dass die Verkäufer sehr freundlich sind und ihre Körpersprache gut nutzen können. Zum Beispiel: vor der Brust verschränkte Arme oder Hände in den Hosentaschen geben den Kunden das Signal, dass der Kunde dort ihn stört und den Laden verlassen soll. Aus diesem Grund gehören die Hände auf den Rücken oder sollten offen vor dem Bauch agieren. Und ein Lächeln wirkt Wunder, denn wenn der Kunde erst einmal mit einem netten Verkäufer ins Gespräch gekommen ist, hängt er ein Kleidungsstück nur sehr ungern wieder zurück.


Die Wühltische, die meistens ganz in der Mitte des Ladens platziert sind, spielen auch eine sehr große Rolle. Sie sind meistens mit unordentlichen Sachen erfüllt und werden mit sehr auffälligen und bunten Farben beschriftet. Das Angebot lockt den Kunden zum Kauf der Waren.

Es gibt Geschäfte, die das Image "modisch aber billig" haben und die soviel Ware wie möglich auf der Verkaufsfläche präsentieren. So braucht der Kunde besonders lange, um sich durch das unübersichtliche Angebot zu arbeiten, und da alles so billig ist, nimmt er auch viel mit. Die Anzahl der Umkleidekabine sind in diesen Läden sehr reduziert, was in der Regel zu langen Warteschlangen führt. Die Geschäfte wissen, dass dann immer ein gewisser Teil der Kunden sagt: "Ach, zu dem Preis nehme ich das einfach mit, das wird mir schon passen."

An der Kassenzone sind meistens sehr viele Tische vorhanden, die mit Waren voll bepackt sind. Wenn der Kunde diese Tische sieht, denkt er automatisch, dass diese Waren billig sind. Dieser Eindruck wird mit bunten Stiften und Preisschildern unterstützt.

## Aufgabenstellungen:

1) Lies die Texte! Unterstreiche die Verkaufsstrategien, die in einem Bekleidungsgeschäft benutzt werden, mit einem bunten Stift! Trage diese in

das Schema ein! 😊 

<u>Verkaufstricks in einem Bekleidungsgeschäft</u>
1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

2) Überlege, wie du dich gegen diese Verkaufsstrategien verhalten kannst.  
Erstelle deine "Vermeidungsstrategien"! Schreibe jeweils vier (4)  
Vermeidungsstrategien in die Tabelle.

**Meine Vermeidungsstrategien**

1)
2)
3)
4)