

Einkaufsfalle Supermarkt

Wir fühlen uns in Selbstbedienungsläden als Könige und Königinnen. In Ruhe können wir uns aussuchen, was wir wollen, niemand schwatzt uns etwas auf – glauben wir. Aber wir wissen nicht, dass wir Opfer von Verkaufsstrategien werden.

NINA SIMONE, <http://www.bild.t-online.de>, leicht verändert

Warum wir immer mehr kaufen, als wir brauchen



Sie wollten sich eigentlich nur schnell einen Apfel holen ... Jetzt stehen Sie mit vollen Händen an der Supermarkt-Kasse: ein Netz Äpfel in der Linken, eine Zeitschrift unterm Arm, eine Packung Schokoriegel in der Rechten. Statt der geplanten 65 Rappen für einen Apfel geben Sie jetzt fast 5 Franken aus.

Dumm gelaufen? Nein, bestimmt nicht! Sie sind gewitzten Supermarkt-Designern auf den Leim gegangen. Denn die kennen unsere kleinen Schwächen ganz genau – und haben den Supermarkt zu einer riesigen Käuferfalle gemacht.

Jahrzehnte lang haben sie jeden Schritt und jeden Blick ihrer Kunden erforscht. Herausgekommen ist dabei eine ausgeklügelte Führung durch die Regalreihen und eine optimale Anordnung der Produkte. All das regt den Kunden unbemerkt zum Kaufen an.

Es ist also kein Zufall, wenn Sie nie sofort die Dinge finden, die Sie täglich brauchen. Milch, Zucker und Eier sind so versteckt, dass Sie auf der Suche an Tausend anderen Waren vorbeikommen müssen. Ergebnis: Bis zu 60 Prozent der Käufe sind Spontankäufe!

The collage consists of four distinct promotional banners:

- Top Left:** A yellow banner for car sales with the text: "NIRGENDS GÜNSTIGER GRÖSSTE AUSWAHL DER SCHWEIZ", "TOP OCCASIONEN, VIELE JAHRESWAGEN, ALLE MARKEN MOD. & PREISKLASSEN", "ALLE OCCASIONEN 12 MONATE oder 10'000km", "NSA GARANTIE", and "VERSCHIEDENE NEUWAGEN MARKEN SOFORT AB LAGER LIEFERBAR >>klick hier<<".
- Top Right:** A yellow banner for car sales with the text: "NIRGENDS GÜNSTIGER NEUWAGEN ÜBER 20% RABATT", "BARANKAUF, EINTAUSCH, BARKREDIT, TEILZAHLUNG, FINANZIERUNGEN, LEASING", "ALLE NEUWAGEN OPTION FULL SERVICEPACK 5 Jahre oder 100'000km", "NSA GARANTIE", and a price tag showing "19,99" crossed out and "15,99".
- Bottom Left:** A red banner for a car sale event with the text: "SAMSTAG auch SONNTAG" and "Besichtigung auch". Below it is a photo of a car lot.
- Bottom Right:** A green banner for clothing with the text: "Einführungspreis bis 31. Dezember 0 € 19.90 bzw SFr. 29.90", "Frische Mode mit saftigen 20% FRÜHBUCHER-RABATT,-!", "Set: 3 Tops statt ab €14,99 ab €11,99", and "Der Frühling kommt zuerst mit OTTO. Und das jetzt ganz besonders günstig: Bestellen Sie noch". It features a photo of a woman in a hat.

Die Trickkiste

Name/n und Adresse/n des/r Ladens/Läden:	
Gruppenmitglieder:	
Ergebnisse:	
<p>Der Warte-Trick</p> <p>Sie müssen an der Kasse immer kurz warten? Auch kein Zufall. Die Supermarkt-Macher gönnen Ihnen hier eine kleine Verschnaufpause. Vielleicht fällt Ihnen ja noch was ein, was fehlt!</p>	
<p>Der Kundenkarten-Trick</p> <p>Beliebt sind Kunden- und Clubkarten. Während Sie Punkte sammeln, um ein Treuegeschenk zu ergattern, lesen die Supermarkt-Macher in Ihrem Einkaufsverhalten wie in einem Buch. Ihre Kauf-Gewohnheiten werden genau registriert und dazu benutzt, die angebotene Warenpalette exakt auf die Kunden abzustimmen.</p>	
<p>Der Sonderangebot-Trick</p> <p>Sehr beliebt ist es, die Kunden unter einem Vorwand in den Laden zu locken. Vor allem Produkte aus dem Non-Food-Bereich wie Elektrogeräte oder Haushaltsgegenstände werden extrem günstig auf der Titelseite des Werbeprospekts angeboten. Sie kommen nur deswegen und kaufen ganz nebenbei noch viele andere Dinge. Wenn man schon mal da ist ...</p>	
<p>Der Linksrund-Trick</p> <p>95 Prozent aller Menschen haben einen Hang zum Linkskreisen. Es ist also kein Zufall, dass es im Supermarkt immer links herum geht, denn das entspricht unserer natürlichen Laufrichtung. Ladenbesitzer, die es andersherum versucht haben, mussten Umsatzeinbussen hinnehmen.</p>	

<p>Der Einkaufswagen-Trick</p> <p>Die Einkaufswagen sind meistens ausgesprochen gross. Das Ganze funktioniert dann nach den Gesetzen der optischen Täuschung: In der grossen Leere des Wagens wirken wenige Teile wie nichts und Sie haben ständig das Gefühl, da fehlt doch noch was?!</p>	
<p>Der Grün-Trick</p> <p>Hübsch sehen auch Grünpflanzen im Eingangsbereich aus. Das gibt dem Raum einen freundlicheren Charakter. Die Geschäftsräume sehen einladend aus.</p>	
<p>Der Brems-Trick</p> <p>Wenn Sie einen Supermarkt betreten, werden Sie erst mal absichtlich gebremst. Dazu stehen zum Beispiel grosse Paletten wie zufällig im Weg, riesige Werbeaufkleber sind auf dem Fussboden angebracht und die Kunden kommen mit ihren Einkaufswagen nur schwer aneinander vorbei. Überall, wo Sie einen Moment warten müssen, haben Sie mehr Zeit, die angebotenen Waren näher zu begutachten.</p>	
<p>Der Beleuchtungs-Trick</p> <p>Licht spielt eine sehr grosse Rolle – denn richtig angestrahlt, sieht alles gleich viel besser aus. Bis zu 40 Prozent der gesamten Kosten für die Ladeneinrichtung geben Geschäftsinhaber für die richtigen Beleuchtungsmittel aus.</p>	
<p>Der Spiegel-Trick</p> <p>Obst und Gemüse liegen gut sortiert und appetitlich vor Spiegeln und werden mit farbigem Licht angestrahlt. So sieht alles verlockend frisch und knackig aus – so wie auf dem Wochenmarkt. Laut Gesetzgeber ist das keine Täuschung.</p>	

<p>Der Rotlicht-Trick</p> <p>Und wie machen geschickte Verkäufer aus einem blassen Stück Hühnchen ein appetitliches Stück Fleisch? Ganz einfach: Unter einer Rotlichtlampe wirkt selbst die farbloseste Hähnchenbrust rosig und saftig!</p>	
<p>Der Musik-Trick</p> <p>Um es dem Kunden so angenehm wie möglich zu machen, spielt leise Musik im Hintergrund. Vormittags Schlager für die Hausfrauen, nachmittags Pop für die Teenies. Songs mit 72 Bassschlägen pro Minute eignen sich besonders gut, denn dies entspricht der durchschnittlichen Pulsfrequenz eines gesunden Menschen. Da steigt gleich die Laune.</p>	
<p>Der 19 Grad-Trick</p> <p>Supermarkt-Designer empfehlen, die Temperatur in den Verkaufsräumen auf 19 Grad zu halten. Bei dieser Temperatur fühlen sich die Kunden wohl, kaufen gern ein und spüren nicht den Drang, den Laden schnell wieder verlassen zu wollen.</p>	
<p>Der Rot-Trick 2</p> <p>Rote Preisschilder, wohin Sie auch blicken. Das vermittelt den Eindruck, alles sei besonders günstig. Hier lohnt es sich immer, die Preise genau zu vergleichen!</p>	
<p>Der Augenhöhen-Trick</p> <p>Die teuren Marken sind in den Regalen grundsätzlich auf Augenhöhe platziert. Es soll sogar Hersteller geben, die für diesen Premium-Standort Geld zahlen. Studien beweisen: Artikel, die direkt ins Auge fallen, werden wesentlich häufiger verkauft. Deshalb lohnt es sich für den Konsumenten, den Blick tiefer schweifen zu lassen! Regel: In Kniehöhe links liegen die billigsten Produkte!</p>	

<p>Der Bückzonen-Trick</p> <p>Dinge des täglichen Bedarfs, also alles das, was sie sowieso kaufen, wie Kaffee oder Nudeln, steht weiter unten in der so genannten „Bückzone“. Denn diese Produkte suchen Sie gezielt. Alles, was Sie nicht unbedingt brauchen, steht in Augenhöhe.</p>	
<p>Der Verwechslungs-Trick</p> <p>Neben Super-Sonderangeboten liegen häufig ähnliche Waren, die nicht reduziert sind. Eventuelle Verwechslungen sind hier gewollt. Häufig wird der Fehlgriff nicht bemerkt, der Kunde zahlt einen normalen Preis.</p>	
<p>Der Umräum-Trick</p> <p>Hin- und wieder wird im Supermarkt alles umgeräumt. Damit soll verhindert werden, dass Ihr Einkauf zur Routine wird. Während Sie nach den gewünschten Artikeln suchen, sehen Sie eine Menge Dinge, die Ihnen bei der alten Aufteilung entgangen wären.</p>	
<p>Der Pfandflaschen-Trick</p> <p>Schnell mal die Pfandflaschen wegbringen? – Geht nicht! Die Pfandautomaten stehen häufig in der letzten Ecke des Marktes. Auf diese Weise müssen Sie den gesamten Laden durchqueren und finden auf dem Weg sicherlich noch etwas, dass Sie dringend brauchen.</p>	
<p>Der Wohlfühl-Trick</p> <p>Ladeninhaber sorgen dafür, dass Ihre Sinne stimuliert werden: An der Brötchentheke duftet es nach frischem Brot, eine Dame bietet Ihnen ein Schälchen mit einer neuen Nudelkreation an und an der Kasse bekommen Sie ein Zeitschriften-Probeabo geschenkt. Da fühlt man sich als Kunde richtig wohl und kommt gern wieder!</p>	

<p>Der Quengel-Trick</p> <p>Der Klassiker unter den Supermarkt-Verführungen: das Süssigkeitenregal mit Quengelware an der Kasse. Nicht nur Kinder werden hier in Versuchung geführt und quengeln, bis die Mutter ihnen etwas kauft. Auch so mancher Erwachsene greift da gern zu. Allerdings bieten Supermärkte nun auch Kassen ohne Quengelware an.</p>	
<p>Der Verpackungs-Trick</p> <p>Grössere Verpackungen bedeuten nicht automatisch mehr Inhalt. Und auch Familienpackungen sind im Vergleich nicht immer günstiger! Auch hier lohnt es sich, die Preise genau zu vergleichen!</p>	

Aufgaben:

- Bilden Sie Zweiergruppen (max. Dreiergruppen).
- Gehen Sie in ein grosses Kaufhaus Ihrer Wahl (nähe Gewerbeschule). Überprüfen Sie in diesem - auch in der Lebensmittelabteilung - welche der obigen Tricks angewandt werden.
- Notieren Sie Ihre Ergebnisse in die leeren Felder neben den entsprechenden Tricks.
- Notieren Sie auch weitere interessante Strategien, wie das Geschäft seine Waren an den Mann und die Frau bringen möchte.
- In der nächsten Stunde vergleichen wir die Ergebnisse.

Zeit: 1.5 Std

Goldene Regeln: So entgehen Sie den Einkaufsfallen

Nie hungrig einkaufen

Gehen Sie niemals hungrig einkaufen. Der Appetit lässt viele Dinge in Ihrem Einkaufswagen landen, die Sie eigentlich gar nicht brauchen.

Einkaufszettel mitnehmen

Ganz wichtig ist ein Einkaufszettel. Planen Sie vorher genau, was Sie kaufen müssen. Damit umgehen Sie so genannte Impuls- oder Spontankäufe.

Nie gleich zu Produkten in Augenhöhe greifen

Nie sofort nach dem Produkt in Augenhöhe greifen. Schauen Sie auch nach links und rechts. Waschmittel, Mais und Kaffee gibt es garantiert auch noch billiger – aber Sie müssen sich schon danach bücken.

Morgens einkaufen

Morgens ist eine gute Zeit zum Einkaufen. Obst und Gemüse sind wirklich noch frisch und sehen nicht nur so aus.

Einkaufswagen stehen lassen

Wenn Sie nur ein, zwei Produkte kaufen wollen, nehmen Sie erst gar keinen Einkaufswagen. Das verführt dazu, mehr Dinge einzupacken, als Sie wirklich wollen.

Vorsicht bei Sonderangeboten

Die Cornflakes sind im Angebot? Vorsicht! Erst überlegen, ob Sie sie wirklich brauchen. Oder kaufen Sie nur, weil's günstig ist, obwohl zuhause noch eine volle Packung im Schrank steht?

Preise vergleichen

Vergleichen Sie Preise! Die Produkte auf den Angebotspaletten sind häufig nicht die günstigsten. Schauen Sie sich auch vergleichbare Produkte an. Ver-