

MODUL 9 Marketing

9.6 Euer Produkt bekannt machen – die Promotion

Wie kaufen nun die Kunden das Produkt? Dafür gibt es die Werbung. Es gibt viele Definitionen von Werbung und noch mehr Beschreibungen dafür, was Werbung alles machen kann und darf. Für eure Schülerfirma ist es zunächst wichtig, dass eure möglichen Kunden wissen:

- a) dass ihr euer Produkt überhaupt anbietet: Schülerfirmenname, Logo, Produkt;
- b) welche Eigenschaften euer Produkt besitzt: genaue Beschreibung, Fotos, Funktionsweisen, Größen, Format;
- c) warum sie dieses Produkt gerade bei euch kaufen sollen: weil Schüler für Schüler, weil nachhaltig produziert, weil besonders günstig, weil besonders tolle Qualität (Alleinstellungsmerkmal);
- d) wie, wann, wo das Produkt erworben werden kann.

AUFGABE 1

Welche Informationen könnt ihr euren Kunden geben, um ihnen zu einer gut begründeten Kaufentscheidung zu verhelfen? Beantwortet folgende Fragen in der Vorlage zu Aufgabe 8. Eure Marketingabteilung soll mit euren Angaben weiterarbeiten.

- Wer seid ihr und welches Produkt bietet ihr an? Kurz und bündig! (z. B. Unsere Schülerfirma „Gaba-Tech“ verkauft an unserer Schule einen selbst entwickelten Klebstoff für den Bürobedarf.)
- Welche Eigenschaften eures Produkts könnten den Kunden interessieren? (z. B. 50-mloder 100-ml-Gläser mit Klebstoff, farblos, geruchslos, klebt Papier, Pappe und Leder, biologisch abbaubar, 3,49 € pro 100 ml.)
- Warum sollen eure Kunden dieses Produkt bei euch kaufen? Was ist das Alleinstellungsmerkmal? (z. B. Wir Schüler haben den Klebstoff selbst erfunden, er ist sowohl gesundheitlich als auch ökologisch unbedenklich und aus reinen Naturmaterialien hergestellt. Die Gläser sind bei uns nachfüllbar.)
- Was strebt ihr mit eurem Marketing an? Wollt ihr den Bekanntheitsgrad des Produkts erhöhen oder das Vertrauen eurer Kunden gewinnen? Steht dahinter noch ein anderer Gedanke? (z. B. „Wir wollen unsere Kunden für einen nachhaltigen Lebensstil begeistern.“)
- Wie könnte eine gute Werbebotschaft – ein Slogan – für euer Produkt lauten? (z. B. „Für die Gesundheit und die Natur: Wir kleben, was zusammengehört!“)
- Wie können eure Kunden das Produkt erwerben? (z. B. Jeden Dienstagnachmittag Verkauf in der Hofpause im Schülerfirmenbüro Außerdem unter der E-Mailadresse gaba@klebstoff.de bestellbar. Versand per Post möglich.)

AUFGABE 2

Wir sind ständig von Werbung umgeben: in der U-Bahn, im Fernsehen, im Internet, in Zeitungen, etc. Sicher habt ihr dabei schon verschiedene Methoden wahrgenommen, mit denen Unternehmen ihre Kunden zum Kauf ihrer Produkte bewegen wollen.

Macht euch nun Gedanken darüber, wie ihr eure Werbung einsetzen wollt. Bewertet dazu die folgenden Aussagen und einigt euch in der Gruppe. Eure Marketingabteilung wird diese Bewertungen als Regeln für ihre Werbemaßnahmen mitnehmen.

Aussage 1: Werbung ist dann gut, wenn sie bewirkt, dass Menschen Dinge kaufen, die sie nicht brauchen.

Aussage 2: Werbung ist dann gut, wenn sie es schafft, dass die Produkte weniger können, als die Werbung behauptet.

Aussage 3: Gute Werbung sollte immer auch die Schwächen des Produkts nennen.

Aussage 4: Werbung ist dann besonders gut, wenn niemand merkt, dass es Werbung ist.

AUFGABE 3

Welche der folgenden Werbekanäle könnten für eure Schülerfirma und das Produkt, das ihr verkaufen wollt, infrage kommen? Wie kann eure Werbung möglichst umweltschonend gestaltet werden (z. B. Verwenden von umweltfreundlichem Papier beim Druck eines Flyers)? Sammelt auch hier Ideen für die Marketingabteilung und benutzt dafür die Vorlage zu Aufgabe 10.

Vorlage zu Aufgabe 1

Modul Marketing

Wer seid ihr und welches Produkt bietet ihr an? Kurz und bündig!

(z. B. Unsere Schülerfirma „Gaba-Tech“ verkauft an unserer Schule einen selbst entwickelten Klebstoff für den Bürobedarf.)

Welche Eigenschaften eures Produktes könnten den Kunden interessieren?

(z. B. 50-ml- oder 100-ml-Gläser mit Klebstoff, farblos, geruchslos, klebt Papier, Pappe und Leder, biologisch abbaubar, 3,49 € pro 100 ml)

Warum sollen eure Kunden dieses Produkt bei euch kaufen? Was ist das Alleinstellungsmerkmal?

(z. B. Wir Schüler haben den Klebstoff selbst erfunden, er ist sowohl gesundheitlich als auch ökologisch unbedenklich und aus reinen Naturmaterialien hergestellt. Die Gläser sind bei uns nachfüllbar.)

Was strebt ihr mit eurem Marketing an? Wollt ihr den Bekanntheitsgrad des Produkts erhöhen oder das Vertrauen eurer Kunden gewinnen? Steht dahinter noch ein anderer Gedanke?

(z. B. „Wir wollen unsere Kunden für einen nachhaltigen Lebensstil begeistern.“)

Wie könnte eine gute Werbebotschaft – ein Slogan – für euer Produkt lauten?

(z. B. „Für die Gesundheit und die Natur: Wir kleben, was zusammengehört!“)

Wie können eure Kunden das Produkt erwerben?

(z. B. Jeden Dienstagnachmittag Verkauf in der Hofpause im Schülerfirmenbüro Außerdem unter der E-Mailadresse gaba@klebstoff.de bestellbar. Versand per Post möglich.)

Vorlage zu Aufgabe 3

Modul Marketing

j/n	Werbekanal/Medium	Begründung
	Flyer	
	Poster, Plakat	
	direkte und persönliche Ansprache	
	eigene Facebook-Seite	
	eigene Homepage/Schulhomepage	
	WhatsApp etc.	
	Twitter	
	Radio/Schulradio	
	lokale Zeitungen/Schulzeitung	
	Einladung an Reporterinnen und Reporter	