Praxisauftrag

«Massnahmen zur Förderung des Verkaufs gestalten»

Handlungskompetenz c4: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten durchführen.

Ausgangslage

Mit Verkaufsförderungsaktivitäten wie z.B. Aktionen werden die Produkte deines Betriebs am Verkaufspunkt beworben und die Kunden so in ihrem Abverkauf unterstützt. Sicherlich hast du die Produkte deines Betriebs schon kennen gelernt und kannst die spannende Herausforderung angehen, passende Aktivitäten für die Verkaufsförderung zu gestalten. Verkaufsförderungsaktivitäten sind nur dann erfolgreich, wenn sie sinnvoll und ansprechend verfasst sind und die Gestaltung dem Firmenauftritt (CI/CD) entspricht. Dieser Praxisauftrag bietet dir Gelegenheit, deine kreativen Stärken zu zeigen.

Aufgabenstellung

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Teilaufgabe 1: | Erkundige dich nach dem festgelegten Firmenauftritt (Corporate Identity/Corporate Design) deines Betriebes. Welche Designelemente kommen wie zur Anwendung? Achte in den kommenden zwei Wochen bei der Erledigung deiner täglichen Arbeiten immer wieder auf Situationen, Dokumente, Gestaltungen, bei welchen du mit dem CI/CD deines Unternehmens in Berührung kommst. Halte deine Beobachtungen schriftlich fest und besprich das Ergebnis mit deiner vorgesetzten Person. |
| Teilaufgabe 2: | Suche gemeinsam mit einer vorgesetzten Person eine Verkaufsförderungsaktivität, welche du ausarbeiten kannst. Das könnte Beispielsweise eine Mitarbeiter-Aktion, eine Aktion im Fabrikladen oder ähnliches sein. Hole alle relevanten Informationen bei der vorgesetzten Person ein, die du für die Erstellung der Verkaufsförderungsaktivität benötigst. |
| Teilaufgabe 3: | Danach erstellst du einen ersten Entwurf des Inhalts. Erkundige dich bei der vorgesetzten Person, in welcher Form (analog oder digital) du den ersten Entwurf erstellen sollst. Denke auch an die in Teilaufgabe 1 analysierten CI/CD Elemente. |
| Teilaufgabe 4: | Erstelle ein Budget und einen Zeitplan für deine Verkaufsförderungsaktivität. Besprich den Entwurf des Inhalts, das Budget und den Zeitplan mit deiner vorgesetzten Person. Mache dir Notizen zu den Verbesserungsmassnahmen. |
| Teilaufgabe 5: | Erstelle den vollständigen Inhalt für deine Verkaufsförderungsaktivität und integriere dabei alle Verbesserungsmassnahmen aus dem Gespräch. Übergib das Dokument zu einer letzten Kontrolle an deine vorgesetzte Person und besprich das Ergebnis mit ihr. |
| Teilaufgabe 6: | Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner Lerndokumentation. |
|  |  |

Hinweise zur Lösung

Werde kreativ bei deiner Dokumentation und nutze verschiedene Medien und Veranschaulichungsmaterialien. In der Ausgestaltung deiner Dokumentation hast du freie Hand. Wähle, was für dich sinnvoll ist.

Organisation

Führe deinen Praxisauftrag direkt in deinem Arbeitsalltag anhand eines konkreten Falls oder einer konkreten Situation aus der Praxis aus.

Für die Dokumentation deines Vorgehens benötigst du je nach Aufwand zwischen 30 und 90 Minuten.