



Kluger Konsum

# Lernen, die richtigen Kauf- entscheidungen zu treffen

Material für die Klasse



# Kleines Handbuch der Verkäufertricks

Hand aufs Herz: Hast du schon einmal spontan etwas gekauft und es dann bereut? Hast du ein Kleidungsstück im Schrank hängen, das du noch nie getragen hast? Hast du dir schon einmal einen dieser Schokoriegel an der Ladenkasse gegönnt, obwohl sie verhältnismäßig teuer sind?

Wenn du auf eine oder mehrere Fragen mit „Ja“ geantwortet hast, ärgere dich nicht. Den meisten von uns geht es so.

Der Grund: Wir treffen bei unserem Konsum nicht nur rationale, wohlüberlegte Entscheidungen. Wir handeln oft intuitiv, also aus dem Bauch heraus.

Das Problem: Wir folgen bestimmten Denkmustern. Und die kennen geschulte Verkäufer nur allzu gut. Es gibt sogar eine eigene Disziplin dafür: die Verkaufspsychologie. In unzähligen Ratgebern und Handbüchern können Verkäufer nachlesen, mit welchen Tricks sie uns zu Käufern machen.

Dieses Handbuch hier dreht den Spieß um. Denn: Dieses Handbuch ist für dich und alle Konsument:innen da draußen. Lerne 12 Tricks kennen, die dir beim Einkauf begegnen können, und erfahre, wie du richtig damit umgehst.

## Verkäufertrick #1: Soziale Bewährtheit (Social Proof)

### **Denkmuster:**

*Was viele gut finden, kann nicht schlecht sein.*

**So ticken wir:** Stell dir vor, in deiner Straße gibt es genau zwei Eisdielen. Bei Eisdielen A stehen die Leute regelmäßig Schlange, bei Eisdielen B ist praktisch nie jemand zu sehen. Wenn du das nächste Mal ein Eis willst: Für welche Eisdielen entscheidest du dich? Viele von uns würden Eisdielen A wählen, auch wenn das längere Wartezeiten bedeutet. Wir orientieren uns nämlich stark an anderen und nehmen deren Nachfrage als Qualitätsmerkmal wahr.

**So tricksen die Verkäufer:** Indem Verkäufer positive Rezensionen hervorheben, hohe Verkaufszahlen nennen, zufriedene Kunden zitieren oder mit Markenbotschaftern (z. B. Influencern auf Social Media) zusammenarbeiten, geben sie uns das Gefühl, die richtige, weil sozial bewährte Kaufentscheidung zu treffen.

**So gehst du mit dem Trick um:** Positive Kundenstimmen können bei der Kaufentscheidung sehr hilfreich sein. Doch so, wie die Schlange bei Eisdielen A vielleicht einfach wegen eines schlechten Service lang ist, können Kundenbewertungen täuschen. Skeptisch solltest du werden, wenn ausnahmslos alle ein Loblied auf den Verkäufer und sein Produkt singen und niemand etwas auszusetzen hat. Das kann auf gefälschte Bewertungen hindeuten. Und denke bei Markenbotschaftern immer daran: Die machen das nicht umsonst.

## Verkäufertrick #2: 99 (Charm Pricing)

### **Denkmuster:**

*Was kostet es doch gleich – einen Euro und ... ?*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du bist im Supermarkt und willst dir heute dort ein Eis mitnehmen. 6,99 Euro kostet die 500-ml-Packung deines Lieblingseises von Jen & Berries. Bevor du das Eis einpackst, besorgst du natürlich erst einmal alles andere – Obst, Gemüse, Brot, Brotaufstrich, Getränke, etwas Schokolade, Waschmittel. Und dann holst du dir das Eis ... das wie viel noch mal gekostet hat? Wenn du spontan an 6 Euro gedacht hast, dann haben wir dich gerade ausgetrickst. Doch keine Sorge: Der Trick funktioniert bei den meisten von uns sehr gut. Wir merken uns die Ziffer vor dem Komma einfach viel besser als die Ziffern danach. Unsere Aufmerksamkeit nimmt beim Lesen von links nach rechts ab.

**So tricksen die Verkäufer:** Verkäufer vergeben Preise, die häufig auf ,99 oder ,95 enden, und täuschen uns damit vor, dass etwas weniger kostet. Man spricht hier auch von „gebrochenen“ Preisen.

**So gehst du mit dem Trick um:** Achte bewusst auf die Cent-Beträge und runde auf statt ab. Das vermittelt dir meist einen zuverlässigeren Eindruck vom Preis eines Produktes.

## Verkäufertrick #3: Das ist eigentlich teurer (Anchoring)

### **Denkmuster:**

*Oh, wenn das so viel günstiger ist ... Gekauft!*

**So ticken wir:** Stell dir vor, deine Lieblingseisdiele hat einen neuen Eisbecher im Angebot und der bietet alles, was dein Herz begehrt. Du schaust auf den Preis: Durchgestrichen steht da 9,99 Euro, darunter in großen Zahlen 8,50 Euro. Der Eisbecher ist also nicht nur geschmacklich eine tolle Wahl, sondern auch preislich, wie es scheint. Oder? Fest steht: Wir lassen uns schnell einreden, dass etwas günstig ist, nur weil ein höherer Preis daneben steht.

**So tricksen die Verkäufer:** Streichpreise – wie die 9,99 Euro in unserem Beispiel – oder die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers (kurz UVP) begegnen dir häufig. Verkäufer nutzen sie als „Ankerpreis“, der dir zunächst einen Eindruck von den Kosten verschaffen soll. Sobald das erledigt ist, präsentieren sie dir einen günstigeren Preis, der auf dich wie ein Schnäppchen wirkt und deine Kaufbereitschaft steigert. Auch Scheinvergleiche funktionieren so. Indem ein Verkäufer ein teures Produkt neben ein mittelpreisiges platziert, wirkt das mittelpreisige gleich viel günstiger.

**So gehst du mit dem Trick um:** Hinterfrage die Aussagekraft von Ankerpreisen. Oft genug hat ein Produkt niemals so viel gekostet – so etwa in unserem Beispiel, wo der Eisbecher ja erst seit Kurzem auf der Karte steht. Nimm dir Zeit, um Preise zu vergleichen.

## Verkäufertrick #4: Der Köder (Decoy)

### **Denkmuster:**

*Da kann ich auch gleich das Teuerste nehmen.*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du hast Lust auf einen Milchshake. Es gibt drei Größen zur Auswahl: Der kleinste kostet 2,00 Euro, der mittlere 4,00 Euro und der größte 5,00 Euro. Wenn du jetzt denkst, gemessen am mittleren Milchshake ist der große günstig, dann hast du wahrscheinlich recht – fällst aber auf einen Verkäufertrick herein. Das würde den meisten anderen genauso gehen. Wir wählen nämlich gern das Produkt, bei dem Preis und Leistung in einem besonders guten Verhältnis zu stehen scheinen.

**So tricksen die Verkäufer:** Verkäufer, die ein Produkt in zwei Größen anbieten, fügen oft eine dritte, zum Beispiel mittlere Größe hinzu, die im Vergleich besonders unattraktiv. Durch eine asymmetrische Preisgestaltung lenken Verkäufer unsere Aufmerksamkeit weg vom kleinsten und günstigsten Produkt und machen uns das größere und teurere schmackhaft. Das mittlere Produkt ist dabei nur ein Köder.

**So gehst du mit dem Trick um:** Vergleiche Preise und Leistungen für alle Varianten und Größen eines Produktes. Frage dich außerdem genau, wie viel du wirklich willst, und bleib bei deiner Entscheidung.

## Verkäufertrick #5: Ein kleines Geschenk (Zero Price)

### **Denkmuster:**

*Oh, das gibt es gratis dazu? Das muss ich haben.*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du stehst in der Eisdiele und kannst wählen zwischen einer Waffel mit zwei Kugeln und einer Waffel mit drei Kugeln Eis. Die Kugeln kosten immer gleich viel. Aber: Bei drei Kugeln gibt es noch Sahne und eine Kirsche obendrauf. Und, wie viele Kugeln nimmst du? Viele von uns würden sich für die größere Portion entscheiden, nur um die Sahne und die Kirsche zu bekommen. Wir mögen Geschenke nämlich einfach zu gern. Das geht manchmal so weit, dass wir für kleine kostenlose Extras sogar mehr ausgeben, als wir wollten, und damit die finanziell schlechtere Entscheidung treffen.

**So tricksen die Verkäufer:** Ein kleines Geschenk hier, ein Gratis-Versand da: Durch kostenlose Zusatzleistungen bringen uns Verkäufer dazu, unseren Kauf nicht lange zu überdenken und mehr zu kaufen, als wir eigentlich wollen.

**So gehst du mit dem Trick um:** Frage dich, ob du das kostenlose Extra wirklich brauchst, und rechne einmal nach: Ist es sinnvoll, für einen Gratis-Artikel oder einen Gratis-Versand noch ein Produkt in den Warenkorb zu legen? Oft genug machst du damit ein schlechtes Geschäft.

## Verkäufertrick #6: Gut gemacht! (Cheering)

### **Denkmuster:**

*Oh, Anerkennung für meine Entscheidung. Toll!*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du stehst mit einer Freundin an der Eisdiele an. Während sie bestellt, bist du noch unsicher, ob du dir schon wieder ein Eis gönnen sollst – denn langsam geht das Taschengeld zur Neige. Dein Blick wandert sehnsüchtig über deine Lieblingsorten, als der Verkäufer hinter dem Tresen dich anspricht: „Ich sehe schon, du hast einen guten Geschmack. Das sind wirklich die besten Sorten!“ Und, holst du dir jetzt ein Eis? Viele von uns würden es tun. Schließlich gibt es dafür ein Lob vom Verkäufer. Und was ist bitte schöner als Anerkennung?

**So tricksen die Verkäufer:** Wenn ein Verkäufer dir sagt, das Shirt steht dir besonders gut oder dich beglückwünscht, sobald du online ein Produkt in den Warenkorb legst, dann tut er das (meist) nicht ohne Hintergedanken. Er will einfach nicht, dass du noch einen Rückzieher machst.

**So gehst du mit dem Trick um:** Hinterfrage die Motivation des Verkäufers – er verdient durchs Verkaufen schließlich seinen Lebensunterhalt. Das gilt im Übrigen auch dann, wenn er sich „Berater“ nennt.

## Verkäufertrick #7: Nicht dein Ernst?! (Confirmshaming)

### **Denkmuster:**

*Oh, also ... ich überleg es mir noch mal.*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du stehst – mal wieder – mit einer Freundin an der Eisdiele an. Mal wieder bist du unentschlossen, denn mal wieder wird dein Taschengeld knapp. Dieses Mal entscheidest du dich dagegen, ein Eis zu kaufen. Der Verkäufer fällt aus allen Wolken: „Bei der Hitze willst du kein Eis?“ Und, beginnst du an deiner Entscheidung zu zweifeln? Dann geht es dir wie vielen anderen. Wir bekommen eben manchmal schneller ein schlechtes Gewissen, als uns lieb ist.

**So tricksen die Verkäufer:** Manche Verkäufer unterstellen dir Nachlässigkeit oder Naivität, wenn du etwas nicht kaufen willst. Damit wollen sie dir einreden, dass du eine falsche Entscheidung triffst, und dich umstimmen. Manchmal machen sie dir auch durch emotionale Formulierungen ein schlechtes Gewissen – da entwickelt der Warenkorb dann plötzlich eigene Gefühle (O-Ton: „Dein Warenkorb fühlt sich leer an.“).

**So gehst du mit dem Trick um:** Lasse dir kein schlechtes Gewissen einreden und bleibe bei deiner Entscheidung. Und vergiss nicht: Verkäufer verdienen Geld, wenn du etwas von ihnen kaufst.

## Verkäufertrick #8: Interpretationssache (Framing)

### **Denkmuster:**

*Ich will, dass mein Glas halb voll ist – nicht halb leer.*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du sitzt in der Eisdiele, Milchshake in der Hand. Den hast du mittlerweile zur Hälfte ausgetrunken. Was meinst du: Ist dein Glas halb voll oder ist es halb leer? Welche der beiden Betrachtungsweisen fühlt sich für dich besser an? Die Aussicht auf einen weiteren halben Milchshake gefällt den meisten (wenn nicht allen) von uns besser als die Erkenntnis, dass ein halber Milchshake schon weg ist. Nicht umsonst sagt man auch, für Optimisten sei das Glas immer halb voll, für Pessimisten immer halb leer.

**So tricksen die Verkäufer:** Verkäufer kommunizieren bewusst positiv. Sie sagen dir zum Beispiel, wie viel du sparst, und nicht, wie viel du noch zahlst. Oder hast du schon einmal ein Preisschild gesehen mit der Aufschrift „heute nur 85 % des normalen Preises“? Viel eher steht darauf „heute 15 % günstiger.“ Das Ergebnis ist für dich dasselbe – doch der Rabatt klingt einfach besser.

**So gehst du mit dem Trick um:** Beleuchte Werbeversprechen aus mehreren Perspektiven. Überlege dir am besten vorher, wie viel dir das Produkt wert ist, und vergleiche Preise – auch und vor allem bei Rabatten.

*Gut zu wissen: Pseudo-Rabatte, bei denen Verkäufer vorher noch schnell den Preis erhöhen, sind verboten.*

## Verkäufertrick #9: Schnell zugreifen! (Scarcity)

### **Denkmuster:**

*Was? Gleich ausverkauft? Dann schlag ich lieber zu.*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du stehst in der Eisdiele und hast deine beiden Kugeln schon bestellt. Da macht dich der Verkäufer darauf aufmerksam, dass gerade noch etwas Stracciatella da ist – die richtige Menge für eine allerletzte Kugel. Und, nimmst du sie? Viele von uns würden sie nehmen (vorausgesetzt, wir mögen Stracciatella-Eis). Uns treibt nämlich die Angst um, etwas zu verpassen. Je knapper etwas wird, desto stärker wird auch unsere Angst.

**So tricksen die Verkäufer:** Verkäufer nutzen diese Angst aus, indem sie die Knappheit ihres Angebotes kommunizieren oder sogar eine künstliche Verknappung herstellen. Dann heißt es zum Beispiel, es seien nur noch wenige Stück auf Lager oder viele Kunden interessierten sich für dasselbe Produkt zur gleichen Zeit. Auch ein begrenzter Angebotszeitraum und die bekannte „Limited Edition“ sind Beispiele für diesen Trick, mit dem Verkäufer dich zu einem vorschnellen Kauf drängen möchten.

**So gehst du mit dem Trick um:** Nimm dir die Zeit, die du brauchst, um eine gute Kaufentscheidung zu treffen. Du wirst sehen: In den meisten Fällen ist das Produkt auch später noch zum gleichen Preis zu haben. Du kannst also getrost eine Nacht drüber schlafen.

## Verkäufertrick #10: Fast geschafft (Endowed Progress)

### **Denkmuster:**

*Das bringe ich jetzt zu Ende.*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du hast bei deinem ersten Besuch in der Eisdiele eine Stempelkarte erhalten. Für jede Kugel Eis bekommst du einen Stempel, für 8 Stempel wiederum eine Kugel Eis gratis. Beim ersten Mal hast du zwei Extra-Stempel bekommen plus die drei Stempel fürs Eis. Bleiben noch drei bis zur Gratiskugel. Und, wie groß ist dein Wunsch, dir gleich drei Kugeln zu gönnen, um die Gratis-Kugel gleich zu kassieren? Wir mögen es einfach, Dinge zu vervollständigen – erst recht, wenn eine Belohnung auf uns wartet.

**So tricksen die Verkäufer:** Mit Punkteprogrammen oder Stempelkarten geben Verkäufer dir einen Anreiz, immer mehr von ihren Produkten zu kaufen. Gerne gibt es zu Beginn dann auch gleich Extra-Punkte und -Stempel, die dich deinem Ziel näher bringen und somit motivieren sollen.

**So gehst du mit dem Trick um:** Nimm Punkte und Stempel gern mit, wenn du die Produkte eh kaufst. Ansonsten frage dich, ob du ein Produkt auch dann kaufen würdest, wenn es dafür keine Punkte oder Stempel gäbe.

*Übrigens: Auch beim Online-Bestellprozess machen sich Verkäufer unser Bedürfnis nach Vervollständigung zunutze – indem sie den Fortschrittsbalken so gestalten, als wärst du bald mit allen Schritten durch.*

## Verkäufertrick #11: Sicher ist sicher (Zero Risk Bias)

### **Denkmuster:**

*Schadet ja nicht.*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du bist in einer Eisdiele, die nur herzhaftes Eis anbietet. Du bist nicht gerade davon überzeugt, dass dir das schmecken wird. Doch noch bevor du dich umdrehen und die Eisdiele verlassen kannst, hat der Verkäufer dich schon angesprochen. Er bietet dir an, zwei Kugeln zu kaufen und dir den Preis zu erstatten, falls dir das Eis nicht schmeckt. Und, was tust du? Die meisten von uns würden sich auf das Angebot einlassen. Es gibt ja schließlich kein Risiko.

**So tricksen die Verkäufer:** Verkäufer reduzieren Risiken für dich, damit du bei ihnen kaufst. Das tun sie beispielsweise durch Geld-zurück-Garantien und kostenlose Retouren. Dabei rechnen sie aber auch mit unserer Trägheit – denn auch ein Rückversand oder ein Antrag auf Kostenerstattung bedeuten für uns Arbeit.

**So gehst du mit dem Trick um:** Dass Verkäufer Risiken minimieren, hat auch für dich Vorteile. Achte aber immer darauf, dass du nicht nur bereitwilliger kaufst, sondern auch von deinen Rechten Gebrauch machst und dir im Fall der Fälle dein Geld zurückholst.

*Schon gewusst? Wenn du online etwas kaufst, kannst du innerhalb von 14 Tagen vom Kauf zurücktreten. Dieses Recht hast du bei Käufen im Geschäft leider nicht – oft kannst du aber auf die Kulanz des Verkäufers hoffen.*

## Verkäufertrick #12: Wer hat, der hat (Besitztumseffekt)

### **Denkmuster:**

*Das gebe ich nicht wieder her. (Gib mir mehr davon!)*

**So ticken wir:** Stell dir vor, du stehst in der Eisdiele und hast die Wahl: Standardsorten wie Erdbeere, Vanille oder Schoko gibt es für 1,00 Euro die Kugel. Premium-Sorten mit gesalzene Karamell, Keksteig oder exotischen Früchten kosten 1,50 Euro je Kugel. Der Verkäufer bietet dir an, die Premium-Sorten einmal zu kosten. Und sie schmecken einfach himmlisch. Ziemlich klar, dass du jetzt mehr davon willst, richtig? So würden zumindest viele von uns reagieren. Der Grund: Wir finden Dinge, die wir schon haben (oder in dem Fall hatten), besonders gut.

**So tricksen die Verkäufer:** Ein Probchen hier, ein kostenloser Testzeitraum da: Indem dir Verkäufer ihr Produkt in einem begrenzten Umfang kostenlos überlassen, räumen sie letzte Zweifel aus und binden dich daran.

**So gehst du mit dem Trick um:** Produkte zu testen, statt sie sofort zu kaufen, ist keine schlechte Idee. Frage dich aber, ob du das Produkt wirklich haben willst oder ob du es nur einfach nicht mehr hergeben möchtest, – das macht einen kleinen, aber feinen Unterschied. Außerdem wichtig: Achte vor allem bei Testzeiträumen darauf, dass du nicht automatisch in einen kostenpflichtigen Vertrag hineinrutschst, oder kündige frühzeitig.



# Top 5 Verkäufertricks

auf die wir nicht mehr hereinfliegen

1

2

3

4

5

## Zeit für Teamarbeit:

1

### @theoriginalfred und seine Sonnenbrille

Ihr folgt auf Youstatok dem erfolgreichen Influencer Fred. Der hat heute einen neuen Post veröffentlicht. Analysiert den Post und beantwortet die Fragen auf Seite 2 dieses Arbeitsblattes.



Fred

@theoriginalfred

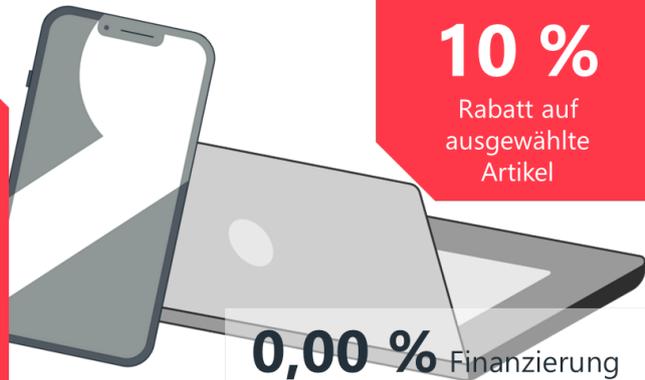
1.234.567 Follower

Ich bin es ja gewohnt, ständig nach Selfies gefragt zu werden. Aber bei meinem Ausflug nach Berlin heute konnte ich mich vor lauter Selfies nicht mehr retten. Das kann nur an meiner neuen Sonnenbrille von @Dicci liegen. Hammer, oder?! Willst du auch? Kannst du haben! Hol dir deine neue Dicci und sicher dir mit meinem Promocode FREDLOVESDICCI das passende Luxus-Etui gratis dazu! #sommersonnegroßstadt #statussymbol #augenaufbeimbrillenkauf #anzeige

## Platz für eure Notizen:

**Zeit für Teamarbeit:****2****Red Wednesday im  
Elektronmarkt**

Ihr lest gerade einen Artikel im Netz, da wird euch zwischen dem Text ein Werbebanner von Neptun*Elektronik* angezeigt. Analysiert die Anzeige und beantwortet die Fragen auf Seite 2 dieses Arbeitsblattes.

**RED  
WEDNESDAY**bei  
**NEPTUN*Elektronik*****10 %**Rabatt auf  
ausgewählte  
Artikel**0,00 %** Finanzierung**Platz für eure Notizen:**

**Zeit für Teamarbeit:****3 Schaufensterbummel  
in der Stadt**

Bei eurem Spaziergang durch die Innenstadt fällt euch ein Schaufenster ins Auge (nicht im wörtlichen Sinn). Analysiert die Aufmachung des Schaufensters und beantwortet die Fragen auf Seite 2 dieses Arbeitsblattes.



**Platz für eure Notizen:**

**Zeit für Teamarbeit:**

**4 Unwiderstehlich & zartschmelzend**



Ihr seid im Supermarkt einkaufen und steht vor dem Schokoladen-Regal. Analysiert die Aufmachung des Regals und beantwortet die Fragen auf Seite 2 dieses Arbeitsblattes.

*Unwiderstehlich & zartschmelzend*

|                                                                                                            |                                                                                                           |                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Rinder</b><br/>Schokolade<br/>mit Milchfüllung</p> <p><b>1,29 €</b><br/>100 g<br/>1 kg = 12,90 €</p> | <p><b>JOGGER</b><br/>Zartbitter</p> <p><b>1,35 €</b><br/>100 g<br/>1 kg = 13,50 €</p>                     | <p><b>Die Faire</b><br/>Vollmilch-<br/>Schokolade</p> <p><b>1,09 €</b><br/>100 g<br/>1 kg = 10,90 €</p>                 |
| <p><b>Deluxe</b><br/>Chocolat<br/>au lait</p> <p><b>2,99 €</b><br/>100 g<br/>1 kg = 29,90 €</p>            | <p><b>Alpen</b> Finca<br/>Vollmilch-<br/>Schokolade</p> <p><b>1,35 €</b><br/>100 g<br/>1 kg = 13,50 €</p> | <p>Schokolade<br/>Milk &amp;<br/>Cookies Finca</p> <p><b>1,35 €</b><br/>80 g<br/>1 kg = 16,88 €</p> <p>Probierpreis</p> |
| <p>Zartbitter-<br/>Schokolade</p> <p><b>0,59 €</b><br/>100 g<br/>1 kg = 5,90 €</p>                         | <p>Vollmilch-<br/>Schokolade</p> <p><b>0,59 €</b><br/>100 g<br/>1 kg = 5,90 €</p>                         | <p>Schoko &amp;<br/>Keks</p> <p><b>0,69 €</b><br/>100 g<br/>1 kg = 6,90 €</p>                                           |

**Platz für eure Notizen:**

**Zeit für Teamarbeit:****5****Shoppern für den Hawaii-Urlaub**

Ihr habt für euren Hawaii-Urlaub gerade das passende Shirt gefunden und in den Warenkorb des Onlineshops gelegt. Analysiert den Warenkorb und beantwortet die Fragen auf Seite 2 dieses Arbeitsblattes.

**Dein Warenkorb****T-Shirt „O-ahu“**

Farbe: Ocean, Größe: M

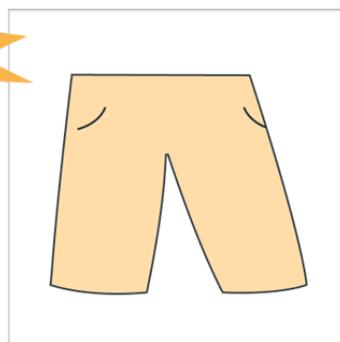
18,99 € inkl. MwSt.  
zzgl. 4,49 € Versandkosten

[Zur Kasse](#)*30 Tage Geld-zurück-Garantie***Nur noch 1,01 € bis zum Gratis-Versand!**

Das könnte dir auch gefallen:

**T-Shirt „Hawaii“**

18,99 €

[hinzufügen](#)**Hose „Maui“**

34,99 €

[hinzufügen](#)**Cap „Moloka'i“**

14,99 €

[hinzufügen](#)

## Zeit für Teamarbeit:

6

Hotelbuchung  
online

Ihr sucht gerade nach dem passenden Hotel für euren nächsten Urlaub. Dafür nutzt ihr eine Online-Plattform. Analysiert das Suchergebnis der Plattform und beantwortet die Fragen auf Seite 2 dieses Arbeitsblattes.



## Wir haben 3 Unterkünfte zu deiner Suche gefunden

50 Extra-Punkte

**4★ Luxus-Resort „Möwe“ | mit Strandblick!**

Lage: 9,8/10 | 👍 Bewertung: 9,4/10 (124 Bewertungen)

1 Doppelzimmer, 1 Nacht, 1 Erwachsener plus Kind

**246,80 €***nur noch 1 Zimmer über  
unsere Seite verfügbar*

zur Reservierung

**Ruhig gelegenes Waldhotel „Kuckuck“**

Lage: 9,2/10 | Bewertung: 8,9/10 (4.378 Bewertungen)

1 Doppelzimmer, 1 Nacht, 1 Erwachsener plus Kind

**123,45 €***Kostenlos stornierbar*

zur Reservierung

mit Frühstück

**Hotel „Schwan“ am See**

Lage: 8,8/10 | 👍 Bewertung: 9,7/10 (879 Bewertungen)

1 Doppelzimmer, 1 Nacht, 1 Erwachsener plus Kind

**85,00 €***27 Personen sehen sich dieses  
Hotel gerade ebenfalls an*

zur Reservierung

## Platz für eure Notizen:

## Zeit für Teamarbeit:

7

### Das neue Gopple Universe Z37

Ihr wollt euch ein neues Smartphone zulegen. In einem Onlineshop stoßt ihr auf das neueste Modell von Gopple. Analysiert den Eintrag im Onlineshop und beantwortet die Fragen auf Seite 2 dieses Arbeitsblattes.



#### Dein neues Gopple Universe Z37

★★★★★ **Eine sehr gute Wahl!**

12 MP Frontkamera | 500 GB interner Speicher | Super Retina Display mit 1170 x 2532 Pixel

~~UVP 1.299,99 €~~

**999,99 €**

inkl. MwSt.

#### Sicher ist sicher - mit unserem Allround-Safety-Paket

- empfohlen** Ich möchte das Allround-Safety-Paket hinzubuchen und gegen Diebstahl oder Bruchschäden abgesichert sein.\*
- Mir doch egal, ob mein Smartphone gestohlen wird oder kaputt geht.

**In den Warenkorb**

\*Handyversicherung unseres Vertragspartners Mobilesurance, 5,99 € pro Monat

## Platz für eure Notizen:

**Zeit für Teamarbeit:**

8

**Streaming ohne Werbung**

Ihr hört euren neuesten Lieblingssong rauf und runter. Weil ihr von der Werbung aber genervt seid, denkt ihr über ein kostenpflichtiges Abo nach. Analysiert die Abomodelle und beantwortet die Fragen auf Seite 2 dieses Arbeitsblattes.



**Deine Musik & Podcasts werbefrei streamen und für unterwegs downloaden.**

Jetzt **30 Tage kostenlos** testen.\*

**Premium**

9,99 € pro Monat

monatlich kündbar

**TIPP:** 12 Monate streamen, nur 10 Monate zahlen

**Stream & Chill**

nur 99,99 € pro Jahr  
**Du sparst 19,98 €**

jährlich kündbar

**Free**

0,00 € mit Werbung

ohne Abo

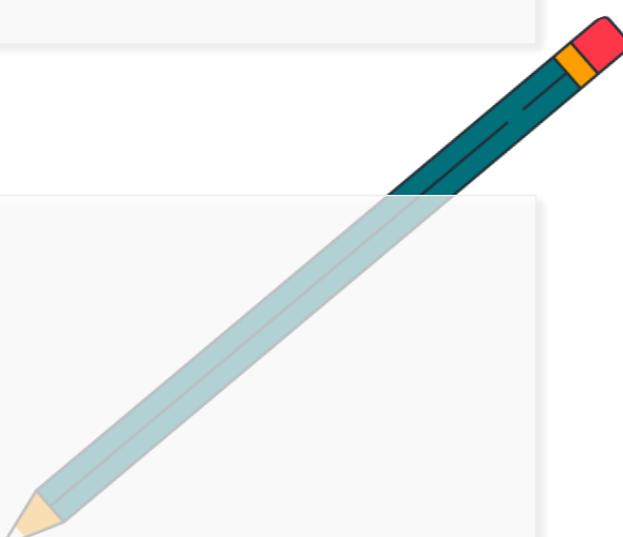
\* Nach Ablauf des Gratis-Testzeitraumes verlängert sich der Vertrag automatisch.

**Platz für eure Notizen:**

**Wer ist hier der Verkäufer und welche Intention verfolgt er genau?**

**Welche Tricks verwendet der Verkäufer, um euch zu beeinflussen?**

**Wie verhaltet ihr euch?**



**Schon fertig?**

Sprecht über eure Erfahrungen beim (Online-) Einkauf.  
Wo sind euch ähnliche Tricks schon einmal begegnet?  
Wie habt ihr reagiert?

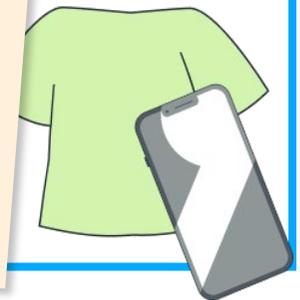
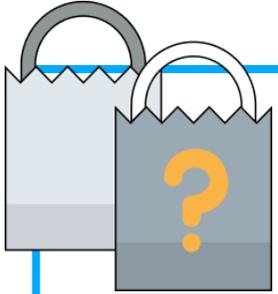
Kluger  
Konsum

= Hinterfragen



Alter-  
nativen

zum (Neu-) Kauf



**Für Schnelle:**  
**Welches Zitat passt zu welchem Trick?**

Lies die Zitate durch und ordne ihnen den passenden Verkaufstrick zu.



## Zitat

***Es ist viel wertvoller, stets den Respekt der Menschen als gelegentlich ihre Bewunderung zu haben.***

Jean-Jacques Rousseau (1712-1778), Genfer Schriftsteller und Philosoph

***Er besaß Besitz. Bis Besitz ihn besaß.***

Heinrich Wiesner (1925-2019), Schweizer Schriftsteller

***Das Schuldgefühl hindert uns daran, die Dinge klar zu sehen.***

Doris Lessing (1919-2013), britische Schriftstellerin

***Wir sollten uns unter Qualitätsdruck, nicht aber unter Zeitdruck setzen.***

Tyll Necker (1930-2001), deutscher Unternehmer

***Man muss beim Fortschritt immer fragen: Wo willst du hin?***

Manfred Rommel (1928-2013), deutscher Politiker

## Trick

