

Verkäufer/-in

Was ist ein Warenwirtschaftssystem?



Stell dir vor, du bist für den Einkauf und den Versand (Logistik) zuständig. Du nutzt ein Warenwirtschaftssystem, wenn du alle damit anfallenden Prozesse mit einem Computer erledigst; zum Beispiel Warenbeschaffung, Warenlagerung, Warenausgang und Bestandskontrolle.

Beim Warenwirtschaftssystem handelt es sich also um ein computergestütztes Informationssystem. Hier sind alle wichtigen Informationen gespeichert; zum Beispiel die Warendatei, die Kundendatei und die Lieferantendatei.



Verkäufer/-in

Was beinhaltet der Kernprozess „logistische Prozesse“?



Die Warenannahme, die Warenlagerung und die Bestandsüberwachung.



Verkäufer/-in

5 kg Tee kosten 5,00 €.

Wie viel kostet dann 1 kg Tee?



Hierbei handelt es sich um einen Dreisatz mit geradem Verhältnis (je mehr, desto mehr oder je weniger, desto weniger).

5 kg - 5,00 €

1 kg - ?

$$\frac{5 \times 1}{5}$$
 ergibt 1,00 €.



Verkäufer/-in

Du erzielst in drei Monaten folgende Umsätze:

Monat 1: 20.000,00 €

Monat 2: 30.000,00 €

Monat 3: 10.000,00 €

Wie hoch ist dein **durchschnittlicher** Umsatz?



20.000,00 €

30.000,00 €

10.000,00 €

60.000,00 € : 3 = 20.000,00 €

Dein durchschnittlicher Umsatz beträgt 20.000,00 €.

Hierbei handelt es sich um einen einfachen Durchschnitt. Beim einfachen Durchschnitt wird die Summe der Werte (hier: 60.000,00 €) durch die Anzahl der Werte (hier: 3) dividiert.



Verkäufer/-in

Teamfähigkeit wird in Stellenanzeigen fast immer gefordert.

Was sind die Vorteile von Teamarbeit?



- Teamarbeit fördert die Kommunikation unter den Kollegen.
- Mögliche Konflikte werden vermieden bzw. sofort geklärt.
- Die Kollegen arbeiten im Team intensiver zusammen und helfen sich gegenseitig.
- Die Zufriedenheit und Motivation wird verbessert.



Verkäufer/-in

Wie heißen die wesentlichen Instrumente des Marketings bzw. der Absatzpolitik (Marketing-Mix)?



- Produktpolitik
- Preispolitik (Kontrahierungspolitik)
- Distributionspolitik
- Kommunikationspolitik

Die optimale Mischung der o. g. vier Instrumente wird Marketing-Mix genannt.



Verkäufer/-in

Was bedeutet Preisbindung?



Wir unterscheiden die horizontale und die vertikale Preisbindung.

Bei der horizontalen Preisbindung wird der Preis durch ein Kartell (Preiskartell, Preisabsprachen) festgesetzt. Das ist verboten und wird streng von den Kartellbehörden überwacht.

Die vertikale Preisbindung ist die Vorgabe eines Preises vom Hersteller an den Händler. Dies ist grundsätzlich verboten. Ausnahmen sind z. B. Bücher und Zeitschriften.



Verkäufer/-in

Was bedeutet Verbundplatzierung?



Bei einer Verbundplatzierung werden Waren aus unterschiedlichen Warengruppen zusammengestellt.

Dies geschieht dann, wenn sich zwei oder mehr Produkte ergänzen (gleicher Verwendungszweck).

Beispiele

- Salat und Dressing
- Wein und Korkenzieher
- Würstchen und Bier
- Sonnenhut und Sonnenschutzmittel



Verkäufer/-in

Gib Beispiele für Werbemittel.



- Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften
- Werbebriefe
- Flyer
- Broschüren
- Werbespots im Rundfunk und TV
- E-Mail
- Werbegeschenke



Verkäufer/-in

Wird in der Kalkulation des Verkaufspreises mit Netto- oder
Bruttopreisen kalkuliert?



In der Kalkulation des Verkaufspreises wird mit
Nettopreisen kalkuliert.

Aus Bruttopreisen ist die Umsatzsteuer herauszurechnen.



Verkäufer/-in

Was ist ein Fachgeschäft?



In einem Fachgeschäft wird nur eine Warengruppe geführt,
z. B. Computer.

Hier erhalten Kunden eine sehr intensive Bedienung. Die Verkäufer
beraten ausführlich.

Das Sortiment ist eng und tief. Fachgeschäfte sind oft in der Innen-
stadt mit viel Laufkundschaft.



Verkäufer/-in

Was sind die wesentlichen Vorschriften
der Lebensmittelkennzeichnungsverordnung?



Die Lebensmittel-Kennzeichnungsverordnung gilt für Lebensmittel in Fertigpackungen.

Folgende Angaben sind zwingend:

- Name und Anschrift des Herstellers
- Zutaten und deren Menge
- Bezeichnung der Ware
- Mindesthaltbarkeitsdatum



Verkäufer/-in

Eine häufige Marketing-Maßnahme ist das Cross-Selling.

Was ist das?



Cross-Selling ist am einfachsten mit „über Kreuz verkaufen“ zu übersetzen. Hier bietet der Verkäufer dem Kunden weitere Artikel an, die den Kunden interessieren könnten.

Diese Annahme entwickelt der Verkäufer im Verkaufsgespräch, bei dem er die Kaufmotive des Kunden erforscht.

Beim Cross-Selling handelt es sich meist um sich ergänzende Produkte, z. B. Batterien für die Taschenlampe.



Verkäufer/-in

Was ist ein Verrechnungsscheck?



Verrechnungsschecks werden grundsätzlich nicht bar ausgezahlt.
Der Betrag wird dem Bankkonto des Einreichers gutgeschrieben.

Auf der Vorderseite des Verrechnungsschecks steht „nur zur Verrechnung“.

Jeder Bar-Scheck kann mit dem Vermerk „nur zur Verrechnung“ in einen Verrechnungsscheck umgewandelt werden.



Verkäufer/-in

Wonach kann sich das Werbebudget orientieren?



Umsatz

Je höher der Umsatz, desto mehr wird investiert.

Finanzkraft

Je höher die Liquidität, desto mehr wird investiert.

Wettbewerb

Orientierung an der Konkurrenz

Werbeziele

Die Ziele rechtfertigen die Mittel. Zum Beispiel will der Einzelhandelsbetrieb im neuen Geschäftsjahr eine Umsatzsteigerung von 15 %. Jetzt schätzt er den Werbeaufwand, der dafür nötig ist. Gilt als Königsweg.

