

Nullserie

Marketing- / Verkaufsassistenten

Zeit: 40 Minuten

Fallstudie 5 / Verkauf und Distribution

Name:		Punkte:
Vorname:		
Visum Korrektor:	Visum Experte:	Note:

Bitte beachten Sie:

- Diese Prüfung umfasst inklusive Deckblatt **9** Seiten. Haben Sie alle Seiten erhalten?
- Schreiben Sie ausschliesslich mit **nicht radierbarem** Schreibzeug.
- Alle Lösungen haben auf diesen Aufgabenblättern zu erfolgen. Für die Korrekturen werden nur Lösungen berücksichtigt, die an dem dafür vorgesehenen Platz stehen! Bei Platzmangel kann ausnahmsweise die Rückseite des betreffenden Blattes verwendet werden. In einem solchen Fall ist dies bei der entsprechenden Aufgabe zu vermerken!
- Der gesamte Aufgabensatz ist am Ende der Prüfung abzugeben. Falls Sie die Prüfung auseinandernehmen, sind Sie dafür verantwortlich, dass alle Aufgabenblätter vollständig abgegeben werden.
- Die vergebenen Punkte entsprechen ungefähr dem Zeitaufwand für die Beantwortung der betreffenden Frage. Teilen Sie Ihre Zeit also dementsprechend ein!
- Hilfsmittel: Taschenrechner

Teil	Aufgaben	Anz. Aufgaben	Richtzeit	Punkte
1	Lesen der Aufgabenstellung	-	5	0
2	Fallaufgaben lösen	6	30	60
	Reserve		5	
	Total		40 Min.	60

Hinweise zur Nullserie

Korrekte Beantwortung

- Lesen Sie die ganze Frage und Wahlantworten sorgfältig durch.
- Beantworten Sie alle Fragen. Es werden keine Abzüge für falsche Antworten vorgenommen.
- Jede nicht beantwortete Frage wird wie eine falsch beantwortete Frage mit null Punkten bewertet.

Lesen der Aufgabenstellung

- Lesen Sie die Aufgaben aufmerksam durch.

Aufgaben lösen

- Lösen Sie die Aufgaben direkt unterhalb der Aufgaben.
- Jede richtige Antwort wird mit **9 bis 12 Punkt** bewertet.

Notenschlüssel:

Punktzahl ab	0	3	8	15	20	27	32	39	44	51	56
bis	2	7	14	19	26	31	38	43	50	55	60
Note	1	1.5	2	2.5	3	3.5	4	4.5	5	5.5	6

Fallstudie Block 3 / Aufgabestellung

Fallstudie „Bauernhof Gebr. Müller“

Ausgangslage

Peter und Paul Müller betreiben seit der Übernahme vor 3 Jahren den elterlichen Bauernhof zusammen mit Simone Müller, der Frau von Peter Müller. Die Eltern Elisabeth und Ernst Müller unterstützten weiterhin wo immer Hilfe gebraucht wird.

Peter Müller kümmert sich um die 100 Milchkühe und verkauft die Milch an grosse Milchproduktionsfirmen.

Paul Müller ist für die 200 Hühner zuständig und verkauft die Eier an regionale Läden. Zudem liefert er zweimal in der Woche Eier an ca. 50 private Haushalte. Die Bestellungen nimmt er über Mails an. Informationen finden Kunden auf der Webseite des Hofes.

Im Hofladen ist Simone Müller verantwortlich und wird von Elisabeth Müller unterstützt. Sie verkaufen nebst frischer Milch und frischen Eier auch Gemüse, Obst und Blumensträusse.

Frische ist nicht nur für die Produkte des Hofladens sehr wichtig. Auch bei der Milch- und der Eierproduktion setzt die Familie Müller auf nachhaltige und tierrechte Haltung mit grossem Auslauf. Alle Produkte werden unter strenger Aufsicht und unter dem hofeigenen Bio-Label produziert.

Firmenaufstellung

Peter Müller: Geschäftsführer 1 / Milchproduktion

Paul Müller: Geschäftsführer 2 / Eierproduktion (inkl. Auslieferungen)

Simone Müller: Hofladen

Elisabeth Müller: Unterstützt Hofladen

Ernst Müller: Unterstützt seine Söhne

Das Sortiment

Nebst der Milch und Eierproduktion, werden Käse, Trockenfleisch, Konfitüre, Gemüse, Obst, getrocknete Apfelringe, Süssmost und Blumen für den eigenen Hofladen produziert.

Markt/Distribution

Distributionsinformationen können aus der Ausgangslage entnommen werden.

Fallaufgaben / 9 - 12 Punkte pro Aufgabe

1)	Verkaufshilfsmittel	9 Punkte
	(Richtzeit: 5 Minuten für Aufgabe 1)	Erreichte Punkte

Aufgabe 1

Peter Müller muss immer wieder mit den grossen Milchproduzenten Besprechungen und Verhandlungen über die aktuellen Milchpreise und die Tierhaltung abhalten. Dazu muss er sich intensiv vorbereiten. Welche Hilfsmittel muss er zu den Treffen mit den Milchproduzenten mitnehmen? Fügen Sie die fallbezogenen Hilfsmittel in die untenstehenden Bereiche ein.

Antwort**Technische Hilfsmittel:**

Präsentation

Information:

Transport:

Persönliche Hilfsmittel:

2)	Distributionsarten	12 Punkte
	(Richtzeit: 6 Minuten für Aufgabe 2)	Erreichte Punkte

Aufgabe 2

Es gibt drei verschiedene Distributionsarten für den Vertrieb.

1. Beschreiben Sie in wenigen Worten die unten aufgeführten Distributionsarten.
2. Welche Distributionsarten werden beim Bauernhof der Gebr. Müller angewendet? Bitte beschreiben Sie diese in wenigen Worten.

Antwort

Intensive Distribution:

Exklusive Distribution:

Selektive Distribution:

Distributionsarten der Gebr. Müller

3)	Eierauslieferung an private Haushalte	9 Punkte
	(Richtzeit: 4 Minuten für Aufgabe 3)	Erreichte Punkte

Aufgabe 3

Paul Müller liefert zweimal die Woche Eier an private Haushalte aus. Dafür muss er sich nebst der Routenplanung auch um die Transportverpackung der Eier und das Lieferfahrzeug besorgt sein. Was muss Paul Müller alles beachten bzw. vorbereiten? Führen Sie mind. je drei Punkte auf.

Antwort**Routenplanung:****Verpackung für Transport:****Lieferfahrzeug:**

4)	Warenpräsentation und Kosten	9 Punkte
	(Richtzeit: 4 Minuten für Aufgabe 4)	Erreichte Punkte

Aufgabe 4

Im Hofladen präsentiert Simone Meier die zu verkaufenden Produkte so, dass es für die Kunden ansprechend und verkaufsfördernd ist.

1. Führen Sie mind. 5 Hilfsmittel auf, welche für eine optimale Warenpräsentation und den Verkauf der Produkte im Hofladen verwendet werden?
2. Bei jedem Laden fallen Fixkosten und variable Kosten an. Führen Sie je 2 Kosten auf, die bei einem Laden anfallen.

Antwort**Hilfsmittel für Warenpräsentation und Verkauf der Produkte:****Kosten:****Fixkosten:****Variable Kosten:**

5)	Automatenverkauf	11 Punkte
	(Richtzeit: 5 Minuten für Aufgabe 5)	Erreichte Punkte

Aufgabe 5

Die Gebrüder Müller planen ihre Produkte zukünftig auch in Automaten zu verkaufen. Sie haben die Bewilligung die Automaten an drei frequentierten Standorten in der Stadt aufzustellen und zu betreiben.

1. Führen Sie fünf geeignete Produkte des Hofladens auf, welche sich gut anbieten um in einem Automaten verkaufen zu können? Begründen Sie ihre Wahl.
2. Diese drei Automaten müssen betreut und regelmässig aufgefüllt werden. Geben Sie eine Möglichkeit an, wer dies tun könnte und begründen Sie Ihren Vorschlag.

Antwort

Geeignete Produkte

Begründung

Automatenbetreuung:

Begründung:

6)	Verkaufsplanung	10 Punkte
	(Richtzeit: 8 Minuten für Aufgabe 6)	Erreichte Punkte

Aufgabe 6

Fügen Sie beim unten aufgeführten Verkaufskonzept die fehlenden Begriffe ein.

Antwort

Schritt 1:	Ist-Situation		
Schritt 2:	Ziele		
	Qualitativ		Quantitativ
Schritt 3:	Verkaufsstrategie		
	Kundenselektion		
			Feldgrösse
Schritt 4:			
Schritt 5:	Budget		
Schritt 6:	Kontrolle		