

## Nullserie

# Marketing- / Verkaufsassistenten

Zeit: 40 Minuten

Fallstudie 5 / Verkauf und Distribution

**LÖSUNG**

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	
	<b>Total</b>		<b>40 Min.</b>	<b>60</b>

## 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
<b>Note</b>	<b>1</b>	<b>1.5</b>	<b>2</b>	<b>2.5</b>	<b>3</b>	<b>3.5</b>	<b>4</b>	<b>4.5</b>	<b>5</b>	<b>5.5</b>	<b>6</b>

## 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 unterstützen 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)	<b>Verkaufshilfsmittel</b>	<b>9 Punkte</b>
	(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**

- Power Point Präsentation über aktuelle Zahlen
- Informationen über seine Tierhaltung
- Bilder
- Videos
- Prospekte
- Laptop
- Webseite

**Information:**

- Webseite des Bauernhofes
- Berichte über den Bauernhof
- Statistiken über die Milch-Produktion

**Transport:**

- Firmenwagen
- 

**Persönliche Hilfsmittel:**

- Sozialkompetenz
- Persönliches Auftreten und Erscheinung
- Beziehungsnetz zu den Milchproduzenten
- Fachkompetenz
- Produktkenntnisse
- Verhandlungs-, Verkaufs- und Abschlusstechniken
- Rhetorik und Präsentationstechnik

2)	<b>Distributionsarten</b>	<b>12 Punkte</b>
	(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:

Man versucht, in einer breiten Zahl verschiedener Geschäftstypen und möglichst viele Läden mit seinen Produkten vertreten zu sein.

#### Exklusive Distribution:

Die Zahl der Absatznehmer ist bewusst beschränkt.

#### Selektive Distribution:

Nicht nur einen oder nicht nur viele, sondern bewusste Auswahl von Absatznehmer. Aber dafür eine intensive Zusammenarbeit.

#### Distributionsarten der Gebr. Müller

##### Intensive Distribution:

- Die Milch wird in sehr vielen Läden verkauft.

##### Exklusive Distribution:

- Beim Gemüse, Früchten und den Blumensträussen ist die Abnehmerzahl bewusst beschränkt, da nicht in grossen Mengen produziert wird.

##### Selektive Distribution:

- Die Eier werden einer bewussten Anzahl an Abnehmer von regionalen Läden und privaten Haushalten verkauft.

3)	<b>Eierauslieferung an private Haushalte</b>	<b>9 Punkte</b>
	(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:

- Liste mit Namen und Adressen der Kunden
- Optimale Route festlegen
- Verkehr beachten
- Witterung

#### Verpackung für Transport:

- Einzelverpackung für Kunden
- Verpackungseinheit und -grösse muss bewusst gewählt werden
- Handhabung damit bei der Übergabe nicht zu viel Zeit verloren geht.
- Befestigung für die Fahrt im Fahrzeug

#### Lieferfahrzeug:

- Wartung und Service
- Beschriftung mit Webseite und Bildern
- Ausrüstung und Innenleben für sicheren Eiertransport
- Benzin / Fahrzeug tanken

4)	<b>Warenpräsentation und Kosten</b>	<b>9 Punkte</b>
	(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:

- Regale
- Tische
- Kasse
- Vitrinen
- Kühlschränke
- Kisten
- Verpackung für Transport

##### Kosten:

##### **Fixkosten:**

- Löhne
- Miete
- Betriebskosten
- Einrichtung
- IT-Infrastruktur

##### **Variable Kosten:**

- Telefon/Internet
- Abschreibungen

5)	<b>Automatenverkauf</b>	<b>11 Punkte</b>
	(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

Trockenfleisch  
Käse  
Konfitüre  
Süssmost  
Apfelringe  
Milch

#### Begründung

Automaten sind gekühlt und ist gut haltbar  
gekühlt und handlich  
gekühlt und handlich  
handlich und gute Grösse  
Handlich und gut lagerbar  
gekühlt und handlich

#### **Automatenbetreuung:**

Elisabeth Müller:  
Simone Müller:  
Paul Müller:

#### **Begründung:**

Sie kennt die Produkte und hat Zeit.  
Sie kennt die Produkte und ist für den Hofladen verantwortlich.  
Er kennt die Produkte und kann diese in seinen Eier-Auslieferrouen einbauen.



6)	<b>Verkaufsplanung</b>	<b>10 Punkte</b>
	(Richtzeit: 8 Minuten für Aufgabe 6)	Erreichte Punkte

**Aufgabe 6**

Fügen Sie beim unten aufgeführten Verkaufskonzept die fehlenden Begriffe ein.

**Antwort**

Schritt 1:	<b>Ist-Situation</b>		
	Unternehmensvorgaben	Kunden, Markt, Umweltanalyse	
Schritt 2:	<b>Ziele</b>		
	Qualitativ	Quantitativ	
Schritt 3:	<b>Verkaufsstrategie</b>		
	Kundenselektion	Produktselektion	Kontaktperiodizität
	Kontaktqualität	Kontaktquantität	Feldgrösse
Schritt 4:	<b>Primäre Verkaufsplanung</b>		<b>Sekundäre Verkaufsplanung</b>
	Umsatz / Absatz Einsatz / Streuplan		Organisation Motivation / Löhne Verkaufshilfen
Schritt 5:	<b>Budget</b>		
Schritt 6:	<b>Kontrolle</b>		