



### Experiment Nr. 6

### Entwicklung von Werbesprüchen und Plakaten

Schulstufe/  
Unterrichtsfach

Unter- und Oberstufe/  
fachunabhängig

Vorbereitungsdauer

Erfahrungsgemäß werden für die Vorbereitung 5 Minuten benötigt.

Umsetzungsdauer

Die Umsetzung dauert erfahrungsgemäß 50-100 Minuten. Der Inhalt kann jedoch jederzeit individuell im Rahmen des Unterrichts erweitert werden.

Bedarf

Pro Kleingruppe wird 1 Schwarz-Weiß-Kopie benötigt. Außerdem sollten die Schüler Buntstifte/Filzstifte zur Verfügung haben. 1 Flipchart-Papier oder 1 Bogen Packpapier pro Kleingruppe.

Vorbereitung

Kopieren der Schülerhandouts (Exp – AB2).

Durchführung des  
Experiments

Die Schüler bilden Kleingruppen. Jede Kleingruppe stellt ein Marketingteam dar, das für ein Mineralwasser oder einen gespritzten Fruchtsaft, die an der Schule verkauft werden, einen geeigneten Produktwerbespruch und ein dazu passendes Plakat anfertigt. Die besten Plakate können im Anschluss im Bereich der Getränkeautomaten und/oder des Schulbuffets aufgehängt werden.

#### **Hinweis:**

Bei der Gestaltung der Plakate können verschiedene Techniken (Zeichnungen, Collagen, Computerbearbeitung etc.) verwendet werden.



### Liebes Marketingteam!

Wählt euch ein an der Schule verkauftes Mineralwasser oder einen gespritzten Fruchtsaft aus und entwickelt für dieses Produkt einen neuen Werbeslogan und ein dazu passendes Plakat.

Ziel ist es, mit Hilfe dieses Slogans und des Plakates andere Schüler auf die Produkte aufmerksam zu machen und mehr dieser Produkte zu verkaufen.

Berücksichtigt bei der Entwicklung folgende Überlegungen:

- Welche Eigenschaften hat das Produkt? z.B. still, erfrischend, hell, fruchtig etc.
- Welche Eigenschaften können dem Produkt zugeschrieben werden? z.B. belebend, aufputschend, erfrischend etc.
- Können die Farben der Verpackung oder des Verschlusses als hervorstechendes Merkmal verwendet werden? z.B. Hol dir den gelben Verschluss! etc.
- Welche Bedürfnisse müssen bei den Mitschülern angesprochen werden, damit sie das Produkt kaufen? z.B. gut für die Haut, für einen knackigen Po etc.
- Wie soll die Aufmerksamkeit der möglichen Konsumenten erregt werden?
  - o Durch aggressives Marketing? z.B. Stop - nicht weiter ohne gespritzten Fruchtsaft!
  - o Durch Marketing fürs Gewissen? z.B. Trink Mineralwasser, denn es ist gut für deine Haut
  - o Durch gefühlsbetontes Marketing? z.B. Orangensaft – schmeckt wie Urlaub
  - o Durch direkte Ansprache der Zielgruppe? z.B. Bist du sportlich, dann greif auch du zu gespritzten Fruchtsäften
  - o Durch warnende Hinweise? z.B. Achtung, Mineralwasser und gespritzte Fruchtsäfte können deine Konzentration steigern