



Ihr wollt faire Produkte verkaufen?

Diese Checkliste hilft euch weiter:

Zielgruppe

Wem wollen wir etwas verkaufen?

- Schüler
- Lehrer
- Eltern

Sortiment

Was wird der Zielgruppe angeboten?

- Riegel: Zum Beispiel Schoko-Riegel oder Fruchtschnitten
- Heiße Getränke: Kaffee, Tee, Kakao
- Kalte Getränke: Säfte, Bio-Limo
- Handwerk
- Zu welchem Anlass soll der Verkauf stattfinden? Bei einem Sommerfest, wenn es ein sehr heißer Tag ist, sind Schokoladenprodukte nicht geeignet. Besser sind dann zum Beispiel Säfte, Limo, Fruchtschnitten und/ oder Nüsse.

Sortimentsgestaltung

Wie schaffen wir eine Struktur in unserem Sortiment?

- Welche Produkte gehen am besten? Diese Artikel sollten immer da sein (Kernsortiment)
- Welche neuen Produkte können ausprobiert werden?
- Saisonartikel (Weihnachten/ Ostern/ Winterartikel /Sommerartikel). Diese Produkte werden zeitlich begrenzt angeboten.

Ort und Zeitpunkt des Verkaufs

- Pause
- Schülerbasar
- Schulfest
- Tag der offenen Tür
- Elternsprechtag
- Im Lehrerzimmer (z.B. Versorgung des Lehrerzimmers mit Kaffee/Tee und Keksen)

Verkaufsmittel

Was brauchen wir, um dem Verkauf zu organisieren?

- Verkaufsstand (groß/ klein; aufwendig/ einfach auf- und abzubauen)
- Preisschilder und Kasse mit Wechselgeld
- Kaffeemaschine, Pappbecher, Zucker, Milch, Servietten, Flaschenöffner für die Limo





Werbemittel

Welche Werbemittel gibt es?

- Flyer
- Plakate
- Produktinfos
- Plakat und/ oder einen „Eye-Catcher“, um auf den Verkauf aufmerksam zu machen

Verkäufer

- Wie viele Schüler/innen müssen am Stand beim Verkauf anwesend sein? (Mindestzahl)
- Was müssen die Verkäufer/innen über den Fairen Handel und die Produkte wissen?

Einkaufsplanung

Wie planen wir den Einkauf?

- Richtige Menge einkaufen
- Immer in Verpackungseinheiten bestellen
- Kundennummer immer parat halten
- Die Artikelnummer der Produkte bei der Bestellung angeben

Lagerung

Wie soll die Ware gelagert werden?

- Schokolade und Schokoartikel (kühl und trocken lagern)
- Kaffee und Tee (trocken und temperiert lagern)
- Kaltgetränke sollten kalt sein, möglichst vor und während des Verkaufs kalt lagern (am besten im Kühlschrank)

Kontrolle

Was müssen wir kontrollieren beim Einkauf und Verkauf?

Beim Einkauf:

- Lieferschein und Wareneingang müssen übereinstimmen.
- Rechnung und gelieferte Waren müssen übereinstimmen
- Welches Mindesthaltbarkeitsdatum (MHD) haben die Waren?

Beim Verkauf:

- MHD: Wann läuft das Mindesthaltbarkeitsdatum aus? Produkte, die nur noch ein kurzes MHD haben, können etwas günstiger verkauft werden.
- Wie viel Wechselgeld ist bei Verkaufsbeginn vorhanden?
- Wie viele Artikel sind beim Verkaufsbeginn im Angebot?
- Was und wie viel haben wir verkauft?
- Wie hoch sind die Einnahmen am Ende des Verkaufstages?

