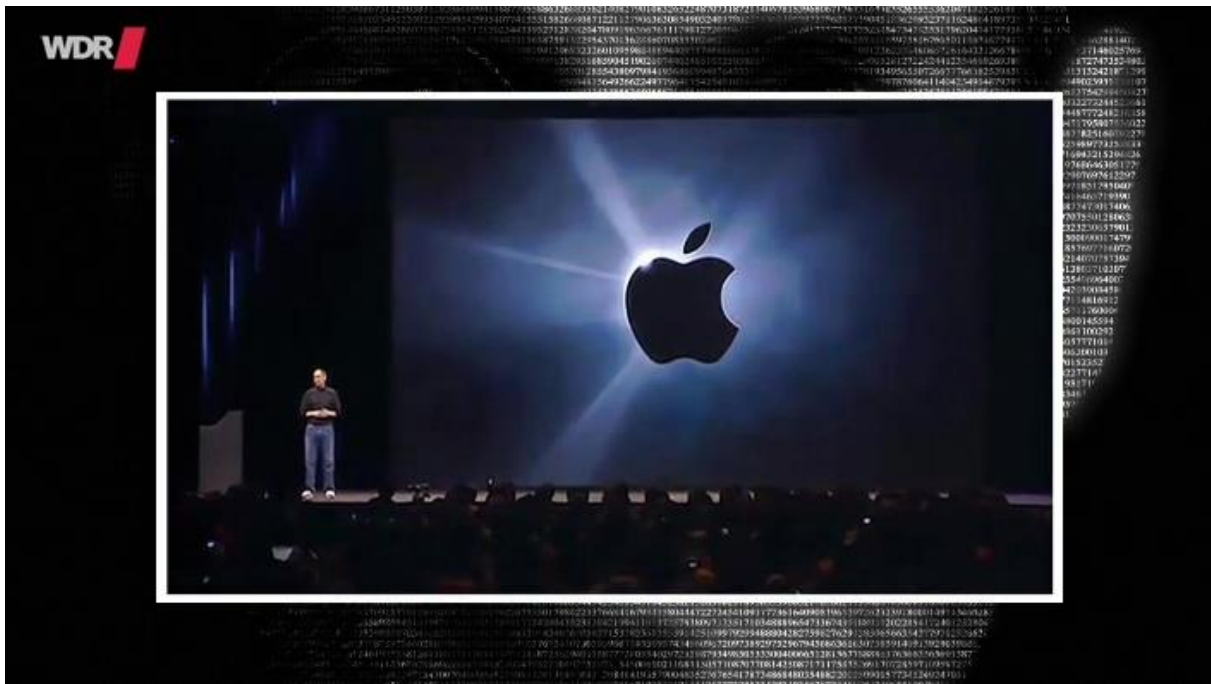


3: Ware

Waren und was wir damit verbinden



1. Steve Jobs hatte für seine Apple-Produkte eine ganz besondere Verkaufs-Strategie: Er bot Waren so an, als wären sie etwas Religiöses. Überlegt, welchen Vorteil es für ein Unternehmen haben kann, seine Waren so zu präsentieren.
2. Nicht nur bei Apple soll mit Produkten ein bestimmtes Lebensgefühl verkauft werden. Findet Beispiele aus unterschiedlichen Konsumbereichen und erläutere, warum das jeweilige Lebensgefühl mit dem entsprechenden Produkt verbunden ist.

3. Diskutiert, aus welchen Gründen Marken-Produkte gekauft werden und was sich Käuferinnen und Käufer davon versprechen.