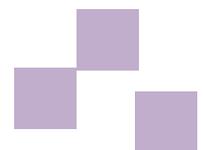




Dynamic Pricing



# Entscheidungsspiel zum Dynamic Pricing





Herzlich Willkommen zu unserem kleinen Entscheidungsspiel!  
Entscheide dich für eine Preisstrategie und schau was passiert!

Entscheide dich für ein Feld (grau umrandet) und tippe mit dem Finger oder dem Cursor auf das jeweilige Feld.

Los gehts!

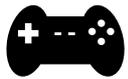
Keine Zeit! Wie komme ich an weitere Informationen zum Thema?



Du möchtest folgende Dinge verkaufen.  
Entscheide dich für eine Variante.



2€



5€



4€



2€



10€

**Variante 1**



3€



10€



8,50€ **Variante 2**



2,75€



6,50€



5€



15€



15€



5€



10€

**Variante 3**



Wahnsinn! Um deinen Verkaufsstand hat sich eine größere Menschenmenge gebildet. Das Interesse an deinen Produkten ist groß.  
Was machst du?

Ich senke die Preise etwas.

Ich verändere die Preise nicht.

Ich erhöhe die Preise etwas.



Super! Du konntest alle Produkte sofort verkaufen!  
Wie viel € hast du eingenommen?



15€

19€

22€



Ups! Da hat sich wohl der Fehlerteufel eingeschlichen.  
Rechne noch einmal nach!

	1,50€
	4€
	3€
	1,50€
	9€

19€

22€



Ui, da war wieder der Fehlerteufel unterwegs.  
Rechne noch einmal nach!

	1,50€
	4€
	3€
	1,50€
	9€

19€



Toll! Du konntest alle Produkte verkaufen.  
Wie viel € hast du eingenommen?



19€

23€

25€



Ups! Da hat sich wohl der Fehlerteufel eingeschlichen.  
Rechne noch einmal nach!



19€

23€



Ui, da war wieder der Fehlerteufel unterwegs.  
Rechne noch einmal nach!

	2€
	5€
	4€
	2€
	10€

23€



Toll! Du konntest alle Produkte verkaufen.  
Wie viel € hast du eingenommen?



27€

20€

34€



Ups! Da hat sich wohl der Fehlerteufel eingeschlichen.  
Rechne noch einmal nach!



27€

20€



Ui, da war wieder der Fehlerteufel unterwegs.  
Rechne noch einmal nach!

	2,50€
	6€
	4,50€
	3€
	11€

27€



Nicht schlecht...du konntest schon das Spielzeugauto verkaufen.  
Einiges liegt aber noch hier.  
Eine Person interessiert sich für die beiden Spiele.  
Was machst du?

Ich senke die  
Preise der Spiele  
etwas.

Ich verändere  
die Preise der  
Spiele nicht.

Ich erhöhe die  
Preise der Spiele  
etwas.



Super! Du konntest die Spiele und das Spielzeugauto verkaufen.

Wie viel € hast du eingenommen?



10€

9,75€

12,75€



Ups! Da hat sich wohl der Fehlerteufel eingeschlichen.  
Rechne noch einmal nach!



12,75€

10€



Ui, da war wieder der Fehlerteufel unterwegs.  
Rechne noch einmal nach!



12,75€



Du konntest das Spielzeugauto und das Konsolenspiel verkaufen.

Wie viel € hast du eingenommen?



8€



2,75€

12€

10,75€

8,75€



Ups! Da hat sich wohl der Fehlerteufel eingeschlichen.  
Rechne noch einmal nach!



8€



2,75€

10,75€

12€



Ui, da war wieder der Fehlerteufel unterwegs.  
Rechne noch einmal nach!



8€



2,75€

10,75€



Schade! Du konntest nur das Spielzeugauto verkaufen.  
Wie viel € hast du eingenommen?



2,75€

2€

3€



Ups! Da hat sich wohl der Fehlerteufel eingeschlichen.  
Rechne noch einmal nach!

 2,75€

2,75€

2€



Oh, da stimmt etwas nicht.  
Rechne noch einmal nach!

 2,75€

2,75€



Puh... ganz schön zäh... Irgendwie läuft es nicht so recht.  
Manche Leute schauen kurz, kaufen aber nichts.  
Was tust du?

Ich senke die  
Preise etwas.

Ich verändere  
die Preise nicht.

Ich erhöhe die  
Preise etwas.



Hm...schade. Die Leute haben leider nichts gekauft...



Bist du zufrieden mit deinen Einnahmen?  
Überlege dir: was würdest du beim nächsten Verkauf genauso machen? Gibt es etwas, was du anders machen würdest?



Fazit: kurzfristige Preisveränderungen durch Dynamic Pricing

Manchmal bietet es sich an, Preise kurzfristig zu verändern, um die Einnahmen zu erhöhen. Das machen Unternehmen auch so. Denke zum Beispiel an die Tankstelle! Du möchtest mehr dazu wissen, warum sich Preise kurzfristig ändern? Dann schau in unserem Material zu Dynamic Pricing nach. Der QR-Code auf der nächsten Folie führt dich direkt zum Material.



Weitere Informationen findest du/ finden Sie auf unserer  
Homepage:

<https://math-activity.center/projekt/mit-uns-kannst-du-rechnen>

