

Decoy-Konstruktion für Ihr Angebot

⌚ ca. 25 Min.

Modul: Der Decoy-Effekt im Angebot

Typ: worksheet

Aufgabe: Notieren Sie Ihre zwei wichtigsten Verkaufsoptionen mit Preis und den drei wichtigsten Leistungsmerkmalen. Entwerfen Sie eine dritte Option als Decoy, die auf einer Dimension besser, auf den beiden wichtigeren Dimensionen aber schlechter ist als Ihre Zielloption. Zeichnen Sie die drei Optionen in ein einfaches Preis-Leistungs-Diagramm. Prüfen Sie, ob der Decoy fair wirkt und ob er tatsächlich zur Zielloption lenkt.

Arbeitsfelder

- ☐ Notieren Sie Ihre zwei wichtigsten Verkaufsoptionen mit Preis und den drei wichtigsten Leistungsmerkmalen. Entwerfen Sie eine dritte Option als Decoy, die auf einer Dimension besser, auf den beiden wichtigeren Dimensionen aber schlechter ist als Ihre Zielloption. Zeichnen Sie die drei Optionen in ein einfaches Preis-Leistungs-Diagramm. Prüfen Sie, ob der Decoy fair wirkt und ob er tatsächlich zur Zielloption lenkt.

1. Welche zwei Hauptoptionen bieten Sie heute an, und wie würde eine dritte Option aussehen, die Ihre Zieloption gezielt als Kompromiss hervorhebt?

2. Erfüllt Ihr geplanter Decoy die Regeln aus diesem Modul — vergleichbar, aber asymmetrisch schlechter, nicht das günstigste Angebot, mit echtem Wert?

3. Wie beobachten Sie, ob Ihr Decoy zu häufig gekauft wird und damit unbeabsichtigt zum eigenständigen Hauptprodukt wird?

So nutzen Sie dieses Worksheet: Drucken Sie es aus oder bearbeiten Sie es digital. Füllen Sie die Felder direkt während oder nach dem Modul aus. So überführen Sie Theorie in konkrete Maßnahmen für Ihren Shop.