**Produktvorstellung**

* Tipps bevor Sie mit der Produktvorstellung beginnen.

1. Das ist das Produkt (Name, Aussehen).

2. Warum heißt es so?

3. Was kann/ist das Produkt? (Welche Funktionen, Eigenschaften hat das Produkt.)

4. Welchen Vorteil/Nutzen hat es für die Käufer/Kunden?

5. Worin besteht das Angebot für den Kunden? (Preis, Angebot, Rabatt)

6. In welchen Variationen gibt es das Produkt? (Modelle, Farbe, Größe, Design)

7. Gibt es Konkurrenzprodukte?

8. Was ist an unserem besser?

Der Aufbau des Textes sollte strukturiert und verständlich (leicht) sein. Teilen Sie die Produktvorstellung unbedingt in mehrere Teile auf!

* Aufbau:

I. Einleitung (Hinführung zum Thema, Interesse wecken)

II. Hauptteil (das Produkt beschreiben und Vorteile nennen, vom Produkt überzeugen)

III. Schluss (Zusammenfassung - die wichtigsten Punkte zusammenfassen, vom Produkt überzeugen)

* **Mustertext**

I. .

Kennen Sie das Problem, sie sitzen mit Ihrer Freundin im Restaurant und Ihre Freundin schaut alle 2-3 Minuten auf ihr Smartphone? Um sich nicht zu langweilen, tun Sie das gleiche und so verwandelt sich das nette Abendessen in eine „Face-to-Screen“ –Verabredung. Fast alle haben heute mit solchen Problemen zu kämpfen. Besonders als Lehrer ist man oft damit konfrontiert, dass die Schüler mehr auf ihre Displays schauen als auf den Lehrer oder die Tafel. Mit unserem Produkt wollen wir das Leben verändern und wieder die Kommunikation zwischen den Menschen in der realen Welt ermöglichen. Nach der I-Phone Revolution der Ich-Generation kommt hier die Wir-Revolution!

II.

Ich freue mich, Ihnen ein Produkt vorzustellen, das Ihr Leben komplett verändern wird: das „Wir-Phone“ – das innovative „Smarterphone“ - einmalig auf dem Markt. Im Vergleich zu den aktuellen Smartphones, bietet unser Produkt mehr Lebensqualität – nicht nur beruflich, sondern auch privat. Damit kann man endlich wieder seinem Gesprächspartner zuhören oder im Restaurant das Essen genießen. Als Lehrer gewinnt man wieder die Aufmerksamkeit der Schüler. Sie fragen sich ganz sicher, wie das funktioniert? Ich möchte Ihnen jetzt ein paar Funktionen präsentieren und die Vorteile dieses Produkts nennen.

1) Das Wir-Phone reagiert auf Töne. Wenn Sie also einen Raum betreten, in dem sich ein Gesprächspartner befindet, registriert das Handy

diese Situation und schaltet sich automatisch ab. So kommen Sie gar nicht in die Situation, sich vom Gespräch mit der anderen Person

abzulenken.

2) Auch auf Tagesrhythmus reagiert das Smarterphone. Da gibt es unterschiedliche Modelle. Das beliebteste Modell in Deutschland schaltet

sich nach dem deutschen Tagesrhythmus ab. D.h. zwischen 12-13 Uhr, zwischen 18-19 Uhr und ab 22 Uhr. Also zum Mittagessen, zum

Abendessen und wenn man schlafen gehen sollte. Dann schaltet es sich automatisch um 06:30 Uhr wieder ein. Das ist aber variierbar.

3) Und das ist noch nicht alles. Sie bekommen von der Europäischen Union finanzielle Unterstützung bekommen, wenn Sie ein Wir-Phone kaufen! Das ist der größte Vorteil im Vergleich zu normalen Smartphones: Der Endpreis beträgt nicht 500 €, nicht 100 €, sondern nur 50€.

Lehrern empfehlen wir besonders unser „Wir-Phone +“ Modell. Damit können Sie über eine App, die speziell für unser Produkt entwickelt wurde, die mobilen Telefone Ihrer Schüler ein- und ausschalten. Das „Wir-Phone+“ ist aber auch für Eltern, Großeltern, Ehepartner oder auch

Führungskräfte geeignet.

III.

Hier noch einmal die wichtigsten Merkmale: Kein anderes mobiles Gerät verfügt über die Funktion, sich der sozialen Umgebung anzupassen. Das Wir-Phone reagiert nicht nur, auf Töne, sondern passt sich auch ihrem persönlichen Lebensrhythmus an. Nicht zuletzt überzeugt unser Produkt durch den sensationellen Preis. So haben Sie ein Handy, das Sie nicht ständig stört, und können Ihre sozialen Kontakte wieder in der Realität genießen.

Bestellen Sie bis zum 01.Oktober ein Wir-Phone auf wir-phone.de und Sie erhalten 100 Stunden Ruhezeit gratis!

* Aufgabe:
1. Schreiben Sie jetzt eine eigene Präsentation zu einem Produkt Ihrer Wahl.
2. Denken Sie bitte an die Zusammenfassung am Ende. Das ist bei einer Präsentation besonders wichtig!

Für die mündliche Präsentation:

Sie sollten sich auch Gedanken machen, welche Aussagen (Textpassagen) Sie besonders betonen möchten, wenn Sie präsentieren. Ausdruck und Intonation sind sehr wichtig, um vom Produkt zu überzeugen. Trainieren Sie auch die Aussprache, damit Sie klar, deutlich und flüssig sprechen können.