

Feuchtigkeitsserum

Ihr verkauft euer Feuchtigkeitsserum auf der Messe. Bewerbt euer Produkt, damit ihr euch gegen eure Konkurrenz durchsetzen könnt.

Ihr wisst, dass nur Wasser in eurem Serum ist. Stellt euer Produkt trotzdem so attraktiv wie möglich dar. Zum Beispiel könnt ihr damit werben, dass euer Serum Feuchtigkeit spendet und der Haut Glanz verleiht.

Überlegt euch einen Slogan, ein Plakat und ein Werbeversprechen, also was ihr euren Kunden erzählen wollt, warum sie genau euer Produkt kaufen sollten.

Euer Produkt kostet eigentlich 10€, für die Messe verkauft ihr es zu einem Sonderpreis von 8€.

Ein Slogan ist ein kurzer, einprägsamer Satz, den Firmen und Menschen nutzen, damit man sich gut an sie oder ihr Produkt erinnern kann

Feuchtigkeitsserum

Ihr verkauft euer Feuchtigkeitsserum auf der Messe. Bewerbt euer Produkt, damit ihr euch gegen eure Konkurrenz durchsetzen könnt.

Ihr wisst, dass nur Wasser in eurem Serum ist. Stellt euer Produkt trotzdem so attraktiv wie möglich dar. Zum Beispiel könnt ihr damit werben, dass euer Serum Feuchtigkeit spendet und der Haut Glanz verleiht.

Überlegt euch einen Slogan, ein Plakat und ein Werbeversprechen, also was ihr euren Kunden erzählen wollt, warum sie genau euer Produkt kaufen sollten.

Euer Produkt kostet eigentlich 16€, für die Messe verkauft ihr es aber ausnahmsweise für die Hälfte, also 8€

Ein Slogan ist ein kurzer, einprägsamer Satz, den Firmen und Menschen nutzen, damit man sich gut an sie oder ihr Produkt erinnern kann

Brotdose

Ihr verkauft eine Brotdose auf der Messe. Bewerbt euer Produkt, damit ihr euch gegen eure Konkurrenz durchsetzen könnt.

Ihr wisst, dass es eine ganz normale Dose ist. Stellt euer Produkt trotzdem so attraktiv wie möglich dar. Zum Beispiel könnt ihr damit werben, dass eure Brotdose sich sowohl für warme als auch kalte Lebensmittel eignet, diese sehr lange frisch hält und besonders auslaufsicher ist.

Überlegt euch einen Slogan, ein Plakat und Werbeversprechen, also was ihr euren Kunden erzählen wollt, warum sie genau eure Dose kaufen sollten.

Euer Produkt kostet eigentlich 20€, für die Messe verkauft ihr es aber ausnahmsweise für die Hälfte, also 10€.

Ein Slogan ist ein kurzer, einprägsamer Satz, den Firmen und Menschen nutzen, damit man sich gut an sie oder ihr Produkt erinnern kann

Brotdose

Ihr verkauft eine Brotdose auf der Messe. Bewerbt euer Produkt, damit ihr euch gegen eure Konkurrenz durchsetzen könnt.

Ihr wisst, dass es eine ganz normale Dose ist. Stellt euer Produkt trotzdem so attraktiv wie möglich dar. Zum Beispiel könnt ihr damit werben, dass eure Brotdose sich sowohl für warme als auch kalte Lebensmittel eignet, diese sehr lange frisch hält und besonders auslaufsicher ist.

Überlegt euch einen Slogan, ein Plakat und Werbeversprechen, also was ihr euren Kunden erzählen wollt, warum sie genau eure Dose kaufen sollten.

Euer Produkt kostet 10€.

Ein Slogan ist ein kurzer, einprägsamer Satz, den Firmen und Menschen nutzen, damit man sich gut an sie oder ihr Produkt erinnern kann

Feuchtigkeitsserum

Ihr verkauft euer Feuchtigkeitsserum auf der Messe. Bewerbt euer Produkt, damit ihr euch gegen eure Konkurrenz durchsetzen könnt.

Ihr wisst, dass nur Wasser in eurem Serum ist. Stellt euer Produkt trotzdem so attraktiv wie möglich dar. Zum Beispiel könnt ihr damit werben, dass euer Serum Feuchtigkeit spendet und der Haut Glanz verleiht.

Überlegt euch einen Slogan, ein Plakat und ein Werbeversprechen, also was ihr euren Kunden erzählen wollt, warum sie genau euer Produkt kaufen sollten.

Euer Produkt kostet 8€.

Ein Slogan ist ein kurzer, einprägsamer Satz, den Firmen und Menschen nutzen, damit man sich gut an sie oder ihr Produkt erinnern kann

Brotdose

Ihr verkauft eine Brotdose auf der Messe. Bewerbt euer Produkt, damit ihr euch gegen eure Konkurrenz durchsetzen könnt.

Ihr wisst, dass es eine ganz normale Dose ist. Stellt euer Produkt trotzdem so attraktiv wie möglich dar. Zum Beispiel könnt ihr damit werben, dass eure Brotdose sich sowohl für warme als auch kalte Lebensmittel eignet, diese sehr lange frisch hält und besonders auslaufsicher ist.

Überlegt euch einen Slogan, ein Plakat und Werbeversprechen, also was ihr euren Kunden erzählen wollt, warum sie genau eure Dose kaufen sollten.

Euer Produkt kostet eigentlich 15€, für die Messe verkauft ihr sie zu einem Sonderpreis von 10€.

Ein Slogan ist ein kurzer, einprägsamer Satz, den Firmen und Menschen nutzen, damit man sich gut an sie oder ihr Produkt erinnern kann