

Leijonan luola.

Peli, jossa haetaan luokan parasta myyntipuhetta.

Jaa oppilaat kolmen hengen ryhmiin ja anna heille 10 minuuttia aikaa keksiä valitulle tuotteelle niin hyvä myyntipuhe/pithaus, josta ei voi kieltäytyä. Ennen ryhmiin jakautumista on hyvä miettiä, minkälaisia kysymyksiä asiakkaalla pyörii päässään ostotilanteessa, eli mihin kysymyksiin hyvän myyntipuheen on hyvä vastata:

- Keitä te ihmiset olette minun oveni takana?
- Mitä te olette myymässä?
- Mitä hyötyä tuotteesta on minulle?
- Miksi minun kannattaisi ostaa tuote juuri nyt?
- Miten paljon tuote maksaa?

Oppilasryhmät esittävät myyntipuheensa luokalle ja luokka äänestää, mikä oli heidän mielestään luokan paras myyntipuhe. Jokaisesta myyntipuheesta löytyy varmasti jotain hyvää, josta voi ammentaa oppia tulevaan luokan yhteisen myyntipuheen laadintaan.

Tässä esimerkki Hymisspurttin-myyntipuheesta, joka kannattaa näyttää oppilaille vasta heidän esitystensä jälkeen.

“Hei, me olemme Liisa ja Kalle X koulun Y-luokalta matkalla Pariisiin.

Kiinnostaisiko teitä olla mukana tukemassa meidän luokkaretkeä?

Me nimittäin haastamme teidät mukaan Hymisspurtti-liikuntakampanjaan. Kampanja kestää kaksi kuukautta ja alkaa XX.YY.

Te saatte kampanjasta liikuntaintoa, parempaa kuntoa ja pääsette kisaamaan liikuntaaktiivisuudessa meidän luokkaamme vastaan. Kun aikuiset aina sanoo, miten vähän me lapset liikumme, niin nyt se nähdään!

Hymisspurtti maksaa teille 24,80 €/osallistuja. Maksimihinta on 248 €/tiimi.

Mukana kampanjassa on jo se ja se yritys, joten lyödäänkö kättä päälle?”