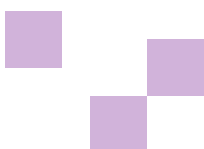




Dynamic Pricing



Handreichung für Lehrer/-innen





Autorinnen der Handreichung

Prof. Dr. Silke Ladel, Pädagogische Hochschule Schwäbisch Gmünd

Laura Abt, Pädagogische Hochschule Schwäbisch Gmünd

Inhaltsverzeichnis

I Einleitung.....	4
II Bezüge zu den Bildungsstandards.....	6
III Mögliche Einstiege in die Thematik.....	8
IV Mögliche Bausteine	9
M1: Dynamic Pricing	12
M1: Dynamic Pricing - Lösungsvorschlag.....	13
M2: Chancen und Risiken des Dynamic Pricing.....	15
M2: Chancen und Risiken des Dynamic Pricing - Lösungsvorschlag	16
M3: Six Hats: Die verschiedenen Rollen.....	18
M4: Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing	19
M4: Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing - Lösungsvorschlag	20

I Einleitung

Thema

In diesem Modul geht es um die Strategie des Dynamic Pricing. Anhand alltagsnaher Beispiele werden die Kinder und Jugendlichen zunächst für die Strategie sensibilisiert und es werden Einsatzbereiche aufgezeigt (z.B. Online-Shopping, Hotel- und Urlaub-Buchungs-Seiten, Tankstelle). Anschließend erarbeiten sich die Kinder und Jugendlichen verschiedene Perspektiven auf die Strategie. Dabei wird die Sichtweise der Unternehmen, die Dynamic Pricing in ihren (Online-)Shops einsetzen, der Perspektive der Verbraucher/-innen gegenübergestellt. Mit der Methode der Six Hats werden für jede Perspektive unterschiedliche Aspekte der Strategie beleuchtet. So erhalten die Kinder und Jugendlichen umfangreiche Einblicke auf die Strategie und werden in die Lage gebracht, sich selbst ein Bild über die Chancen und Risiken für alle Teilnehmer/-innen des Wirtschaftsgeschehens zu machen und daraus Handlungsempfehlungen abzuleiten und einzuschätzen.

Ziel

Die Kinder und Jugendlichen erklären die Preisstrategie des Dynamic Pricing anhand eines selbstgewählten Beispiels. Sie kennen verschiedene Perspektiven auf Dynamic Pricing und sind in der Lage, daraus Chancen und Risiken, sowie Handlungsempfehlungen für die entsprechend betroffenen Personengruppen abzuleiten. Ihre Ergebnisse halten die Kinder und Jugendlichen in einem Video fest.

Zielgruppe

ab ca. 13 Jahren

Zeitaufwand

ca. 3h

Material

- Plakat 1: Dynamic Pricing
- Plakat 2: Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing
- Material 1: Dynamic Pricing (Arbeitsblatt und Lösungsvorschlag)

- 
- Material 2: Chancen und Risiken des Dynamic Pricing (Arbeitsblatt und Lösungsvorschlag)
 - Material 3: Die Six Hats Methode
 - Material 4: Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing (Arbeitsblatt und Lösungsvorschlag)

II Bezüge zu den Bildungsstandards

Lernziele des Fachs Wirtschaft Berufs- und Studienorientierung

Dieses Modul greift die Strategie des Dynamic Pricing auf. Dabei handelt es sich um ein Phänomen aus der Ökonomie, genauer um ein Werkzeug für Anbieter von Waren (vor allem im Onlinehandel), das mittels Big Data Produktpreise ermittelt, um Marktanteile zu gewinnen. Um als Verbraucher und evtl. späterer Unternehmer angemessen zu (re-)agieren, brauchen die Kinder und Jugendlichen Kenntnisse über diese Strategie. Die folgenden Kompetenzen werden dabei im Sinne der Empfehlungen der DeGöB für den mittleren Bildungsabschluss gefördert:

- Handlungssituationen ökonomisch analysieren:

Wenn die Lernenden in der Lage sind, das Zusammenwirken von Anreizen und Restriktionen im ökonomischen Umfeld zu erkennen, eröffnen sich Spielräume für das eigene Handeln (*Wo und warum wird Dynamic Pricing genutzt?*)

- Ökonomische Systemzusammenhänge erklären:

Durch Arbeitsteilung, Spezialisierung und Globalisierung ergeben sich Abhängigkeiten, die von mündigen Wirtschaftsbürgern erkannt werden müssen. Nur mit der Kenntnis dieser Abhängigkeiten und Funktionsweisen der Wirtschaft, ist es Bürgern möglich, Urteile als Wirtschaftsbürger zu fällen. (*Wie funktioniert Dynamic Pricing? Wie beeinflusst Dynamic Pricing die Preisbildung und den Markt?*)

- Entscheidungen ökonomisch begründen:

Dazu wägen die Lernenden Kosten und Nutzen ab (*Gebe ich Daten preis? Welche Daten möchte ich (nicht) preisgeben?*), vergleichen Alternativen (*Kaue ich online oder im lokalen Handel? Nehme ich Preisunterschiede in Kauf?*) und adaptieren mögliche Konsequenzen für das eigene Wohl und das Wohl anderer (*Was „kostet“ mich die Preisgabe meiner Daten? Bin ich bereit, diesen „Preis“ zu bezahlen?*).

- Rahmenbedingungen der Wirtschaft verstehen und mitgestalten:

Unter Kenntnis der geltenden Rahmenbedingungen und Wirtschaftsordnungen kann der Wirtschaftsbürger ein verständiges Urteil fällen. (*Wie ist Dynamic Pricing unter Gesichtspunkten der sozialen MW/ freien MW zu betrachten? Wie ist Dynamic Pricing unter datenschutzrechtlichen Gesichtspunkten zu betrachten?*)

- Konflikte perspektivisch und ethisch beurteilen:

Für ein verantwortliches Handeln müssen Wirtschaftsbürger in der Lage sein, verschiedene Perspektiven auf ein Problem einzunehmen. (Diskussion des Dynamic Pricing mit der Six Hats Methode). (DeGöB 2009)

Lernziele des Fachs Mathematik

Dem Dynamic Pricing liegen Algorithmen zugrunde. Mit ihnen werden Big Data gesammelt, ausgewertet und für verschiedene Zwecke, u.a. Dynamic Pricing genutzt. So ist die Beschäftigung mit Dynamic Pricing ist auch unter mathematikdidaktischen Gesichtspunkten sinnvoll. Mit Bezug auf die Bildungsstandards der KMK für den mittleren Bildungsabschluss, werden mit dem Workshop folgende Kompetenzen gefördert:

- Die Schülerinnen und Schüler erhalten Einsicht in „technische, natürliche, soziale und kulturelle Erscheinungen und Vorgänge [...] [und beurteilen diese unter Nutzung mathematischer Gesichtspunkte] (KMK 2003, S. 6).

Auch die allgemeine mathematische Kompetenzen Argumentieren wird im Workshop gefördert:

- Die Lernenden stellen Fragen und entwickeln Argumentationen, um Sachverhalte zu begründen im Rahmen des Perspektivwechsels bei der Six Hats Methode nach Edward de Bono (1986).

III Mögliche Einstiege in die Thematik

Der Einstieg in die Thematik des Dynamic Pricing kann anhand von Beispielen aus der Lebenswelt der Kinder und Jugendlichen erfolgen, wie z.B. einer Gegenüberstellung von Preisen in Onlineshops, Reise-Buchungs-Seiten oder auch über klassischen Verkaufssituationen, die schon lange regelmäßig Preise an bestimmte Faktoren knüpfen, wie Tankstelle oder Wochenmarkt. Da sich die Preise dynamisch ändern, ist es sinnvoll, hier tagesaktuelle Screenshots zu verwenden, weshalb an dieser Stelle keine konkreten Beispiele abgebildet werden. Diese Beispiele illustrieren dann ein Gespräch im Plenum über Leitfragen wie:

- *Kennt ihr solche Situationen?*
- *Wie kommt der Preisunterschied zustande?*
- *Welche Faktoren beeinflussen den Preis?*

IV Mögliche Bausteine

M1: Dynamic Pricing

(ca. 30min)

In diesem Baustein wird mittels einer Internetrecherche erarbeitet, wie die Strategie des Dynamic Pricing funktioniert. Es bietet sich an, diesen Baustein als Gruppenpuzzle zu gestalten. Die Internetrecherche wird angeleitet vom Material M1: Dynamic Pricing

Mögliche Internetseiten für die Recherche

Für die Perspektive der Verbraucher*innen:

	https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/digitale-welt/onlinehandel/unterschiedliche-preise-im-netz-28618
	https://www.ksta.de/wirtschaft/wann-es-teurer-wird-28198180?cb=1618233622129

Für die Perspektive der Unternehmen:

	https://7learnings.com/de/blog/was-ist-dynamic-pricing/
	https://t3n.de/news/dynamic-pricing-onlinehandel-1191030/

M2/M3: Chancen und Risiken des Dynamic Pricing

(ca. 90min)

Hier bietet eine Diskussion an, die mit der Six Hats Methode nach DeBono realisiert wird (Material M3: Die Six Hats Methode). Zunächst erfolgt eine Einteilung der Kinder und Jugendlichen in zwei Gruppen. Gruppe „Hell“ betrachtet die Interessen der Unternehmen. Gruppe „Dunkel“ betrachtet die Interessen der Verbraucher. Zunächst wird in den Gruppen diskutiert. Hierfür steht unterstützend Material M2 (Chancen und Risiken des Dynamic Pricing) zur Verfügung. Jede Teilnehmer/-in versetzt sich in die gegebene Perspektive und beteiligt sich an der Diskussion. Innerhalb der Interessengruppen wird ca. 10min diskutiert. Dann wird Runde zwei eingeläutet (Glocke). Hier diskutieren nun beide Interessengruppen unter Berücksichtigung ihrer jeweiligen Perspektive. Die Kinder und Jugendlichen versetzen sich für die Diskussion nicht nur in die beiden gegenüberstehenden Perspektiven der Verbraucher/-innen vs. der Unternehmen, sondern betrachten die Sichtweisen unter dem Eindruck verschiedener Einstellungen. Sinnvoll ist es, hierzu vor Start der Diskussion, stichwortartig Argumente zu sammeln und Sichtweisen der verschiedenen Interessengruppen zu klären.

M4: Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing

(ca. 60min)

Nachdem sich die Kinder und Jugendlichen bisher bereits mit der Funktionsweise und den Einsatzgebieten von Dynamic Pricing beschäftigt haben und auch verschiedene Perspektiven auf Dynamic Pricing eingenommen haben, sollten sie nun in der Lage sein, mit der Strategie vieler Unternehmen im Alltag als Verbraucher/-in umzugehen und Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing im Alltag als Verbraucher/-innen zu formulieren. Mit dem Material M4 (Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing) erarbeiten sie sich für verschiedene Situationen Tipps und halten diese fest. Alternativ können hier auch kurze Videoclips entstehen, in denen die Kinder und Jugendlichen ihren Mitschüler/-innen, Eltern oder anderen Zielgruppen Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing im Alltag geben.

M1: Dynamic Pricing

DYNAMIC PRICING

Recherchiere im Internet dazu, wie Dynamic Pricing funktioniert. Die Leitfragen geben dir Anhaltspunkte für deine Suche. Halte deine Antworten hier fest.

- (1) Was bedeutet Dynamic Pricing? Beschreibe in deinen eigenen Worten!

- (2) Wer setzt Dynamic Pricing-Strategien ein? Nenne einige Beispiele, auch solche, die dir selbst schon unterlaufen sind!

- (3) Warum wird Dynamic Pricing eingesetzt? Beschreibe in deinen eigenen Worten!

- (4) Was versprechen sich die Unternehmen davon? Beschreibe in deinen eigenen Worten!

- (5) Woran kann man erkennen, dass Dynamic Pricing eingesetzt wird? Nenne auch konkrete Beispiele!

Hier ist Platz für weitere Notizen:

M1: Dynamic Pricing - Lösungsvorschlag

DYNAMIC PRICING

Recherchiere im Internet dazu, wie Dynamic Pricing funktioniert. Die Leitfragen geben dir Anhaltspunkte für deine Suche. Halte deine Antworten hier fest.

- (1) Was bedeutet Dynamic Pricing? Beschreibe in deinen eigenen Worten!
Mit Dynamic Pricing wird eine Preisstrategie bezeichnet, bei der Preise an die Marktnachfrage angepasst werden. Dabei beeinflussen nicht nur Angebot und Nachfrage den Preis, sondern auch Faktoren, wie Uhrzeit, Ort des Verkaufs, Endgerät mit dem auf den Onlineshop zugegriffen wird, und Preise der Konkurrenz.
- (2) Wer setzt Dynamic Pricing-Strategien ein? Nenne einige Beispiele, auch solche, die dir selbst schon unterlaufen sind!
Dynamic Pricing wird von vielen großen Unternehmen eingesetzt, die Produkte oder Dienstleistungen verkaufen. Das können zum Beispiel Onlineshops sein, oder auch Webseiten zur Urlaubsbuchung. Auch an der Tankstelle wird Dynamic Pricing eingesetzt: die Preise schwanken, je nach Uhrzeit, Preise der benachbarten Tankstelle und Nachfrage.
- (3) Warum wird Dynamic Pricing eingesetzt? Beschreibe in deinen eigenen Worten!
Dynamic Pricing ist eine Preisstrategie. Das bedeutet, es wird eingesetzt, um das eigene Produkt oder die Dienstleistung zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. Hintergedanke ist dabei das Ziel jedes Unternehmens: Gewinnmaximierung. Um dies zu erreichen, werden die Preise ganz spezifisch angepasst. So soll die Wahrscheinlichkeit, dass das Produkt oder die Dienstleistung tatsächlich verkauft wird, erhöht werden.
- (4) Was versprechen sich die Unternehmen davon? Beschreibe in deinen eigenen Worten!
Gewinnmaximierung ist das Ziel eines jeden Unternehmens, das Produkte oder Dienstleistungen verkauft. Um dieses zu erreichen, werden verschiedene Strategien eingesetzt, beispielsweise auch die des Dynamic Pricing. Die Entwicklung hin zu mehr Onlineshops und Verkäufen darüber, sorgt für große Datenmassen (Big Data). Diese werden eingesetzt, um für die jeweilige Verkaufssituation den besten Preis zu erzielen. Viele Daten fließen in die Preisfindung mit ein und sollen so dafür sorgen, dass das Produkt oder die Dienstleistung tatsächlich verkauft wird, das Unternehmen dabei den höchstmöglichen Preis (in dieser Verkaufssituation) erzielt und so dem Ziel der Gewinnmaximierung möglichst nahe kommt.

- (5) Woran kann man erkennen, dass Dynamic Pricing eingesetzt wird? Nenne auch konkrete Beispiele!

Dynamic Pricing erkennt man meist daran, dass sich Preise plötzlich, meist während des Einkaufs, ändern. Bei Flugbuchungen z.B. kann man beobachten, dass der Preis für ein Flugticket, das vier Wochen im Voraus gebucht wurde, vier Tage vor Abflug deutlich günstiger angeboten wird, weil beispielsweise noch Plätze frei sind und die Airline den Flieger füllen möchte. Aber auch bei Onlineshops ist das zu beobachten. Gehe dazu einfach mit verschiedenen Endgeräten auf die Seite eines Onlineshops deiner Wahl und beobachte den Preis z.B. für ein bestimmtes Paar Sneaker. Schaue innerhalb einer Woche mehrmals auf die Seite. Du wirst sehen, dass die Preise schwanken, je nach dem, wann du mit welchem Gerät auf die Seite gehst. Das hängt damit zusammen, dass die Algorithmen, die die Dynamic Pricing-Strategie in den Onlineshops umsetzen, mit einbeziehen, von welchem Endgerät der Shop besucht wird. Die Algorithmen erkennen das und lassen diese und viele weitere Informationen in die Preisbildung einfließen.

M2: Chancen und Risiken des Dynamic Pricing

CHANCEN UND RISIKEN DES DYNAMIC PRICING

Diskutiert die Chancen und Risiken des Dynamic Pricing. Haltet hier Argumente eurer Perspektive fest. Welche Perspektive ihr bearbeitet, legt ihr mit eurer Lehrer/-in fest. Dann bekommt ihr einen Hut, der eure Sicht auf das Dynamic Pricing in gewisser Weise vorgibt. Die Gedanken, die aus eurer Sicht eine Rolle spielen, findet ihr auf der Übersichtskarte zur Six Hats Methode (M3).

Eure Perspektive:

Unternehmer*in	Verbaucher*in

Eure Hutfarbe:

Weiß	Hellrot	Dunkel-grau	Hellgelb	Hellgrün	Hellblau	Grau	Dunkelrot	Schwarz	Dunkel-gelb	Dunkel-grün	Dunkel-blau

Eure Rolle:

Eure Argumente:

M2: Chancen und Risiken des Dynamic Pricing - Lösungsvorschlag

CHANCEN UND RISIKEN DES DYNAMIC PRICING

Diskutiert die Chancen und Risiken des Dynamic Pricing. Haltet hier Argumente eurer Perspektive fest. Welche Perspektive ihr bearbeitet, legt ihr mit eurer Lehrer*in fest. Dann bekommt ihr einen Hut, der eure Sicht auf das Dynamic Pricing in gewisser Weise vorgibt. Die Gedanken, die aus eurer Sicht eine Rolle spielen, findet ihr auf der Übersichtskarte zur Six Hats Methode (M3).

Mögliche Argumente aus Unternehmer/-innen-Sicht:

Analytiker	Emotionaler	Skeptiker
• <i>Dynamic Pricing ermöglicht uns höhere Absatzzahlen, da die spezifischen Verkaufssituationen ganz genau analysiert werden.</i> • <i>Wir nutzen dazu Daten, die wir durch unseren Online-shop sowieso haben. Sie speisen den Algorithmus und dieser ermittelt den jeweils besten Preis.</i> • ...	• <i>Dynamic Pricing ermöglicht es uns, unsere Verkaufszahlen deutlich zu verbessern. Der Algorithmus ermittelt für uns den besten Preis und insgesamt erhöhen wir unseren Absatz und unseren Gewinn.</i> • ...	• <i>Dynamic Pricing setzt voraus, dass wir Daten sammeln und die gewonnenen Informationen aktiv nutzen.</i> • <i>Wir können eine Nische füllen und auf diese Strategie und das große Datensammeln verzichten. So haben wir einen USP gegenüber anderen Unternehmen und brauchen keine Reputationsprobleme befürchten!</i> • ...
Optimist	Kreativer	Moderator
• <i>Dynamic Pricing-Strategien helfen uns, die Absatzzahlen zu erhöhen. Hier liegt Wachstumspotenzial für uns!</i> • ...	• <i>Nutzen wir doch unsere Strategie und werben damit, dass wir stets die besten Preise für unsere Kund/-innen haben!</i> • <i>Eine Alternative wäre die, nur zeitweise Dynamic Pricing einzusetzen, zum Beispiel innerhalb unserer Rabattwochen!</i> • ...	• <i>Befragt jede/n zu seiner/ihrer Sichtweise und den Argumenten.</i> • <i>Fasst zusammen.</i> • <i>Gibt das Wort an die nächste Person weiter.</i> • ...

Mögliche Argumente aus Verbraucher/-innen-Sicht:

Analytiker	Emotionaler	Skeptiker
• <i>Mit Dynamic Pricing werden unsere Daten genutzt, damit die Shopbetreiber bzw. die dahinter stehenden Unternehmen ihre Gewinne maximieren.</i> • <i>Die Preise werden dadurch intransparent und entkoppelt vom tatsächlichen Wert des Produkts oder der Dienstleistung.</i> • ...	• <i>Unsere Daten werden verwendet, damit Unternehmen. Immer größere Gewinne einfahren.</i> • <i>Wir werden zum gläsernen Verbraucher, da immer mehr Geräte Daten sammeln, die dann in die Algorithmen einfließen.</i> • <i>Preise sind intransparent und unübersichtlich.</i> • ...	• <i>Ich habe Bedenken bezüglich des Datenschutzes. Jegliche Daten werden genutzt, um Preise zu optimieren. Für uns bedeutet das, dass Preise intransparenter werden und Produkte i.d.R. teurer werden.</i> • <i>Lokale Geschäfte haben keine Chance: in Onlineshops werden die Preise ständig geändert, was die Käufer/-innen in den Shops hält.</i> • ...
Optimist	Kreativer	Moderator
• <i>Die Strategie bringt uns auch Vorteile: Preise können dadurch auch günstiger werden, als gedacht: wenn zum Beispiel bei einem Flug noch viele Plätze frei sind, werden wir hier kurzfristig günstige Tickets ergattern können.</i> • <i>Mit Preisvergleichsseiten können wir Preise vergleichen und sehen, wo gerade der günstigste Preis ist (Stichwort: Transparenz)</i>	• <i>Es wird nicht zu verhindern sein, dass Unternehmen die Strategie einsetzen. Wir müssen lernen, damit umzugehen.</i> • <i>Preise vergleichen, Browserverlauf regelmäßig löschen, so wenige Cookies wie möglich zulassen sind nur ein paar Möglichkeiten, die wir haben.</i> • ...	• <i>Befragt jede/n zu seiner/ihrer Sichtweise und den Argumenten.</i> • <i>Fasst zusammen.</i> • <i>Gibt das Wort an die nächste Person weiter.</i> • ...

M3: Six Hats: Die verschiedenen Rollen

SIX HATS: DIE VERSCHIEDENEN ROLLEN

Hier findet ihr eine Übersicht über die verschiedenen Rollen der Six Hats Methode nach De-Bono. Zu jeder Rolle findet ihr auch beispielhafte Leitfragen, die ihr euch in dieser Rolle stellen sollt.

Hut-farbe	Interes-sengruppe	Einstellung	Leitfragen
Weiß	U	Analytiker	Wie funktioniert DP? Welchen Einfluss hat DP auf die Verkaufszahlen?
Hellgrau	V		Wie funktioniert DP? Welchen Einfluss hat DP auf die Preise?
Hellrot	U	Emotionale	Was bringt uns das DP? Warum sollen wir es einsetzen?
Dunkelrot	V		Was passiert mit unseren Daten? Wie fühle ich mich damit, zu wissen, dass und wie die Daten verwendet werden?
Dunkelgrau	U	Skeptiker	Welche Folgen hat der Einsatz von DP-Strategien? Reputationsprobleme? Was kostet mich der Einsatz von DP?
Schwarz	V		Datenschutz, Transparenz, Einfluss auf Marktpreisbildung, Einfluss auf lokale Geschäfte?
Hellgelb	U	Optimisten	Welche Vorteile hat DP? Wie können wir damit unseren Umsatz optimieren?
Dunkelgelb	V		Welche Vorteile hat DP? Wie können wir so günstiger Einkaufen?
Hellgrün	U	Kreative	Wie können wir die Vorteile für den Verbraucher nutzen -Werbung? Wie können wir die Nachteile als weniger wichtig darstellen? Welche anderen Alternativen gibt es?
Dunkelgrün	V		Wie können wir die positiven Aspekte nutzen? Wie sollen wir in Zukunft als „mündige Bürger“ damit umgehen?
Hellblau	U	Moderatoren	Überblick behalten, zusammenfassen
Dunkelblau	V		

TIPPS FÜR DEN UMGANG MIT DYNAMIC PRICING

Hier findest du zwei Situationen, in denen häufig Dynamic Pricing eingesetzt wird. Wähle eine Situation aus und schreibe auf, was du tun kannst, um eine Änderung der Preise zu vermeiden. Du kannst dazu auch einen kurzen Videoclip drehen.

- (1) Du brauchst neue Sneaker. Der Onlineshop, bei dem du meist einkaufst, verwendet Dynamic Pricing. Was kannst du tun, um den Preis gering und stabil zu halten?
- (2) Du möchtest eine Reise buchen und weißt, dass die Seite, die du dazu verwenden möchtest, Dynamic Pricing nutzt. Wie kannst du dafür sorgen, dass der Preis möglichst gering und stabil bleibt?

M4: Tipps für den Umgang mit Dynamic Pricing - Lösungsvorschlag

TIPPS FÜR DEN UMGANG MIT DYNAMIC PRICING

Hier findest du zwei Situationen, in denen häufig Dynamic Pricing eingesetzt wird. Wähle eine Situation aus und schreibe auf, was du tun kannst, um eine Änderung der Preise zu vermeiden. Du kannst dazu auch einen kurzen Videoclip drehen.

- (1) Du brauchst neue Sneaker. Der Onlineshop, bei dem du meist einkaufst, verwendet Dynamic Pricing. Was kannst du tun, um den Preis gering und stabil zu halten?
- (2) Du möchtest eine Reise buchen und weißt, dass die Seite, die du dazu verwenden möchtest, Dynamic Pricing nutzt. Wie kannst du dafür sorgen, dass der Preis möglichst gering und stabil bleibt?

- *Beobachte die Preise in dem Onlineshop/ auf der Webseite, auf der du den Kauf tätigen möchtest und halte Preise bei anderen Anbieter/-innen im Blick*
- *Nutze Vergleichsportale, um zu sehen, wo gerade der günstigste Preis zu finden ist. Achte hier auch auf versteckte Kosten wie Versandgebühren!*
- *Achte darauf, ob der angezeigte Preis an Bedingungen geknüpft ist, beispielsweise eine sehr hohe Mindestbestellmenge, einen Mindestbestellwert, eine Mindestanzahl an Produkten im Warenkorb, einen Rabattcode, usw.*
- *Nutze, wenn möglich, verschiedene Endgeräte und achte darauf, wo der Preis am günstigsten ist. Manche Onlineshops ändern ihre Preise je nach Marke des Geräts, mit dem du auf der Seite surfst.*
- *Nutze, wenn möglich VPN, damit deine IP-Adresse versteckt bleibt. Über diese können die Shops nämlich herausfinden, wo du dich befindest. Auch das hat Auswirkungen auf den Preis.*
- *Surfe nicht in einem Onlineshop, in dem du gerade eingeloggt bist. So weiß der Shop, wer da gerade wo surft und kann die Preise daran und an deine Bestellhistorie anpassen. Logge die also zum Stöbern einfach aus und erst dann wieder ein, wenn du tatsächlich etwas kaufen möchtest.*
- *Betreibe „Browser-Hygiene“: lösche regelmäßig den Cache und Cookies, sodass du nicht zurückverfolgt werden kannst. Lasse generell in den Einstellungen möglichst wenige Cookies zu. Wenn es in deinem Browser die Funktion „Privates Surfen“ gibt, dann nutze diese.*

Ein Projekt der

PH Schwäbisch Gmünd
University of Education



Gefördert von der

 Sparkassenstiftung
Ostalb

Mit Unterstützung von

 **Betzold**