

Projektmanagement-Woche H1c @ Alludo (Santis)

Die Klasse H1c besuchte in der Woche vom 17. - 21. März 2025 die Praxisfirma Alludo in Altstetten. In dieser Zeit sollten wir einen Einblick in die Berufswelt, sowie in die verschiedenen Abteilungen wie Einkauf, Verkauf, Marketing usw., bekommen. Dort angekommen, wurden wir nach einer kurzen Präsentation zum Wochenablauf, in fünf Vierergruppen eingeteilt. Es wurde uns auch gleich unser Bürozimmer gezeigt, in dem wir uns dann in der Gruppe platzieren und einrichten konnten. Danach erklärten uns die Fachbetreuer die ersten Aufträge. Unserer ersten eigenen Firmengründung stand nun nichts mehr im Weg. Diese beinhaltete ein eigenes Logo, einen eigenen Namen und eigene Produkte. Dabei hatten wir komplett freie Wahl und durften auch alles selbst designen und erstellen.



Am Montagnachmittag hatten wir dann die Möglichkeit, in andere Firmen zu gehen und die Verkäufer nach deren Verkaufsstrategien zu befragen. Daran konnten wir uns auch für unseren Verkauf orientieren. Am nächsten Tag durften wir Produkte aussuchen und bestellen, die wir für unseren Verkauf am Donnerstag benötigten (bspw. Eistee-, Coca Cola- und Vitamin Well Reload Flaschen ebenso wie Pringles, Knoppers, Erdnüsse oder auch Balistoriegel). Dafür hatten wir ein Budget von 50 CHF. Für unsere Produkte brauchten wir auch noch eine

eigene Verpackung, die wir selbst designen mussten und anschliessend auch selbst auf Etikettenpapier drucken sollten.



Damit auch die Mitarbeiter der Alludo über den Verkauf am Donnerstag Bescheid wussten, designten und druckten wir Flyer aus. Am Mittwoch erhielten und empfingen wir unsere Ware, die wir dann mit unserer eigenen Verpackung verzieren konnten. Ebenso druckten wir Sticker, Visitenkarten, QR-Codes und Posters aus. Zudem erstellten wir unsere eigenen Webseiten und Social-Media-Accounts. Donnerstags fanden dann noch die letzten Vorbereitungen für den Verkauf statt, u.a. das Verpacken der Ware, Tabellen für die Verkaufsübersicht oder das Aufhängen der Flyer.



Um 13:00 Uhr ging es dann los mit der Verkaufsaktion, zuerst hielt sich das Interesse der Mitarbeiter in Grenzen, da viele in Meetings oder Sitzungen waren. Doch nach einer Weile wurde die Nachfrage grösser und die erste Gruppe war bereits ausverkauft.



Die Mitarbeiter hatten Freude an unseren Produkten und fanden die Aktion ganz cool.



Jedoch kamen bereits nach der Hälfte der Zeit nicht mehr viele Kunden. In der letzten Stunde wurde dann fast gar nichts mehr verkauft. Somit ging es dann an das Aufräumen der Stände. Am Freitagmorgen konnten wir die Präsentation, die wir über die Woche erstellt haben und darin unseren Ablauf erklärt haben, perfektionieren. Auch hatten wir noch Zeit, um die übrig gebliebenen

Produkte weiter zu verkaufen. Dafür konnten wir entweder auf die Strasse gehen oder in der Firma an Mitarbeiter verkaufen.



Zusätzlich sollten wir auch noch eine Broschüre erstellen über unsere Firma, die wir ausdrucken und aufhängten. Um 9:00 Uhr mussten wir eine Umfrage zu der IPERKA-Methode und zu unserem Verkauf ausfüllen. Anschliessend hatten wir dann nochmals Zeit für die Präsentation. Nach dem Mittag war es anschliessend endlich Zeit für die Präsentationen. Nach und nach präsentierten wir diese der Klasse und den Fachbetreuern. Darauf folgte dann unser Feedback. Somit mussten wir nur noch die Broschüre fertigstellen und unseren Platz aufräumen. Damit war dann die Projektmanagementwoche im Gefäss der «Bildung beruflicher Praxis» erfolgreich abgeschlossen.

Insgesamt war es eine sehr tolle Woche und eine bereichernde Erfahrung. Man lernte einerseits den Büroalltag besser kennen und andererseits schweisste die Zusammenarbeit in den jeweiligen Gruppen unsere Klasse enger zusammen. Die Fachbetreuer waren sehr nett und auch sehr hilfsbereit, was die Woche auch nochmal besser machte.