Wiederholung Lernfeld 11

1. Nenne Sie einige Sicherungssysteme gegen Fahrraddiebstahl.
   Bügelschloss, Faltschloss, Kettenschloss, Rahmenschloss, Seilschloss
2. Ein Kunde kauft ein Fahrrad für 800,- €. Wie viel sollte er für sein Fahrradschloss ausgeben?
   Etwa 10%, also mindestens 80,-€
3. Welche Kunden kaufen häufig Zweibeinständer und was müssen Sie den Kunden bei der Anschaffung eines Zweibeinständers zusätzlich empfehlen?
   Mütter / Väter, Lenkungsdämpfer
4. Welche vier Anforderungen sollte ein Fahrradhelm erfüllen?
   Gute Lüftung, einhändig öffnen, Schutz bis 25 km/h, einstellbar
5. Welche Vorteile haben Fahrradanhänger gegenüber Kindersitzen?
   Beeinflusst das Fahrverhalten nicht
6. Was konnten die früher verwendeten Tachometern im Vergleich zu den Fahrradcomputern nicht angeben?

   Die Durchschnittsgeschwindigkeit und Uhrzeit

7. Was ist der Unterschied zwischen Analog und Digital?

   Analog: Skala, Zeiger, Stufenlos, Digital: nur Ziffern, abgestuft

8. Erklären sie das Prinzip der Geschwindigkeitsmessung mit dem Fahrradcomputer.

   Der Sensor an der Gabel gibt die Durchgänge des Magneten an den Computer. Der Computer berechnet mit dem Radumfang und der Zeit die Geschwindigkeit.

9. Was muss der Fahrradcomputer messen können, damit er die Leistung des Fahrers berechnen kann?

   Pedalkraft, Drehmoment an der Tretwelle

10. Wofür stehen die Buchstaben GPS bei Navigationsgeräten?

    Global Positioning System

11. Welche Signale verwendet ein GPS Navigationsgerät?

    GPS Satelliten senden die Uhrzeit.

12. Wie berechnet ein GPS Navigationsgerät die Position?

    Das Navigationsgerät vergleicht die Signale von mindestens drei Satelliten. Je länger Signal benötigt, dest weiter ist der Satellit entfernt. Der Schnittpunkt von drei Sattelitensignelen ergibt den Standort.

13. Marketinginstrumente:

    a. Wie hoch sollten die Preise sein?

        i. Nicht zu billig, sonst ist der Gewinn zu gering.

        ii. Nicht zu teuer, sonst wird nichts gekauft.

    b. Wie viel Ware muss eingekauft werden?

        i. Nicht zu viel, damit keine Ladenhüter entstehen.

        ii. Nicht zu wenig, damit die Kunden immer kaufen können.

14. Nennen Sie Beispiele für verschiedene Körperhaltungen.

    a. Nach vorn gebeugte Haltung: Interesse, Füße verschränken: Unsicherheit, Oberkörper nach hinten: wenig Interesse / Ablehnung

15. Ein Kunde beschwert sich darüber, dass sein Fahrrad immer überall schmierig ist, wenn er es bei ihnen abholt. Wie bewerte Sie die Beschwerde?

    a. Sehr ernst nehmen, nur einer von 26 Kunden beschwert sich aber alle erzählen ihre schlechte Erfahrung weiter.