



Es wird derzeit viel diskutiert darüber, ob der stationäre Einzelhandel sich selbst überholt hat und ob Innenstädte noch attraktiv für Shopper sind. Auffällig dabei ist, dass die Kunden jedoch neben der Verfügbarkeit der großen Filialisten auch gerade die kleinen individuellen Läden schätzen. Das ist eine Chance im Einzelhandel, die viele Gründer neu entdecken. Und das ist gut so, denn unsere Einzelhandelslandschaft kann frischen Wind gut vertragen! Daher möchte ich jedem Mut machen, der sich mit dem Gedanken trägt, ein eigenes Geschäft zu eröffnen. Damit man aber nicht ganz unvorbereitet in die Fallen des Alltags tappt, hier 5 Dinge, die Ihr wissen solltet:

1. Lage, Lage, Lage ..

Man kann die tollste Idee haben und den perfekten Shop eröffnen und doch kann der Erfolg ausbleiben. Dann stellt man nicht selten gleich das ganze Konzept in Frage. Häufig liegt es aber gar nicht an Sortiment und Ladengestaltung, sondern schlicht am Standort. Aber

Vorsicht, bei der Suche nach dem richtigen Örtchen kommt es nicht nur auf die Frequenz an! Fragt Euch, wo sich Eure Zielgruppe aufhält und was die Kunden tun, bevor oder nachdem sie Euch besucht haben. Knüpft Verbindungen zu Händlern und Gastronomen, die ähnlich ausgerichtet sind. Häufig taucht dann der richtige Standort von ganz allein auf.

2. Gut besucht? Das hat nicht nur Vorteile!

Natürlich wünscht sich jeder Einzelhändler ein volles Geschäft, denn viele Kunden bringen schließlich auch guten Umsatz. Dabei sollte man jedoch die Toleranz der Kunden nicht überschätzen. Denn Wartezeiten und Schlangenbildung können die Kunden schnell wieder aus dem Geschäft treiben. Daher solltet Ihr im Service und gerade auch im Kassenbereich gut aufgestellt sein, um Stoßzeiten abzufangen. Gestaltet die Prozesse dabei so automatisiert und unkompliziert wie möglich!

3. Es gibt keine Kontinuität

Der Handel ist einem der verrücktesten Einflussfaktoren unterlegen: Dem Verhalten der Menschen. Da hat man sich gerade darauf eingestellt, dass der Samstag der profitabelste Tag der Woche ist und seine Personalplanung danach ausgelegt, und schon macht jemand einen fetten Strich durch die scheinbar sichere Rechnung. Die Gründe dafür sind vielfältig und manchmal ganz simpel: Ein Stadtteilstadtteilfest hier, ein Fußballspiel dort oder schlicht das überraschende Grillwetter. Da hilft nur eines: Gut informieren und flexibel bleiben!

4. Die große Lobbeddelei

Viele Einzelhändler kennen das: Die Kunden sind immer ganz begeistert vom neuen Laden und überschütten einen geradezu mit Komplimenten über die Einrichtung, das Angebot und den Inhaber. Das geht runter wie Öl und macht mächtig stolz. Aber Komplimente machen

leider noch keinen Erfolg. Denn bleibt der Umsatz aus, dann kommt man schnell zu der Erkenntnis, dass es zwei unterschiedliche Dinge sind, die Kunden sagen und tun. Wenn Ihr also nicht nur Eure Kunden sondern auch Euch selbst glücklich machen wollt, dann hört nicht nur auf Gesagtes, sondern auch auf die Auswertung Eurer Statistiken.

5. Die kleine Häppchen

Fragt man selbständige Einzelhändler nach ihrem Essverhalten trifft man meist auf lautes Gelächter. Die Geschichten ähneln sich dabei häufig und meistens kommen angebissene Brötchen und kalte Currywurst darin vor. Denn immer gerade dann, wenn man denkt, man hätte Zeit für ein nettes Mittagessen, kommt mit Sicherheit der nächste Kunde. Umso wichtiger ist es, dass man nicht auf den perfekten Zeitpunkt wartet, sondern sich auch mal zwischendurch mit Kleinigkeiten stärkt. Außerdem hilft es, wenn man sich Zeiten schafft, an denen man das Geschäft für eine Stunde verlassen kann um auch mal auswärts zu essen.