

Tipps für gute Verkäufe auf dem Kleiderwirbel

Standaufbau

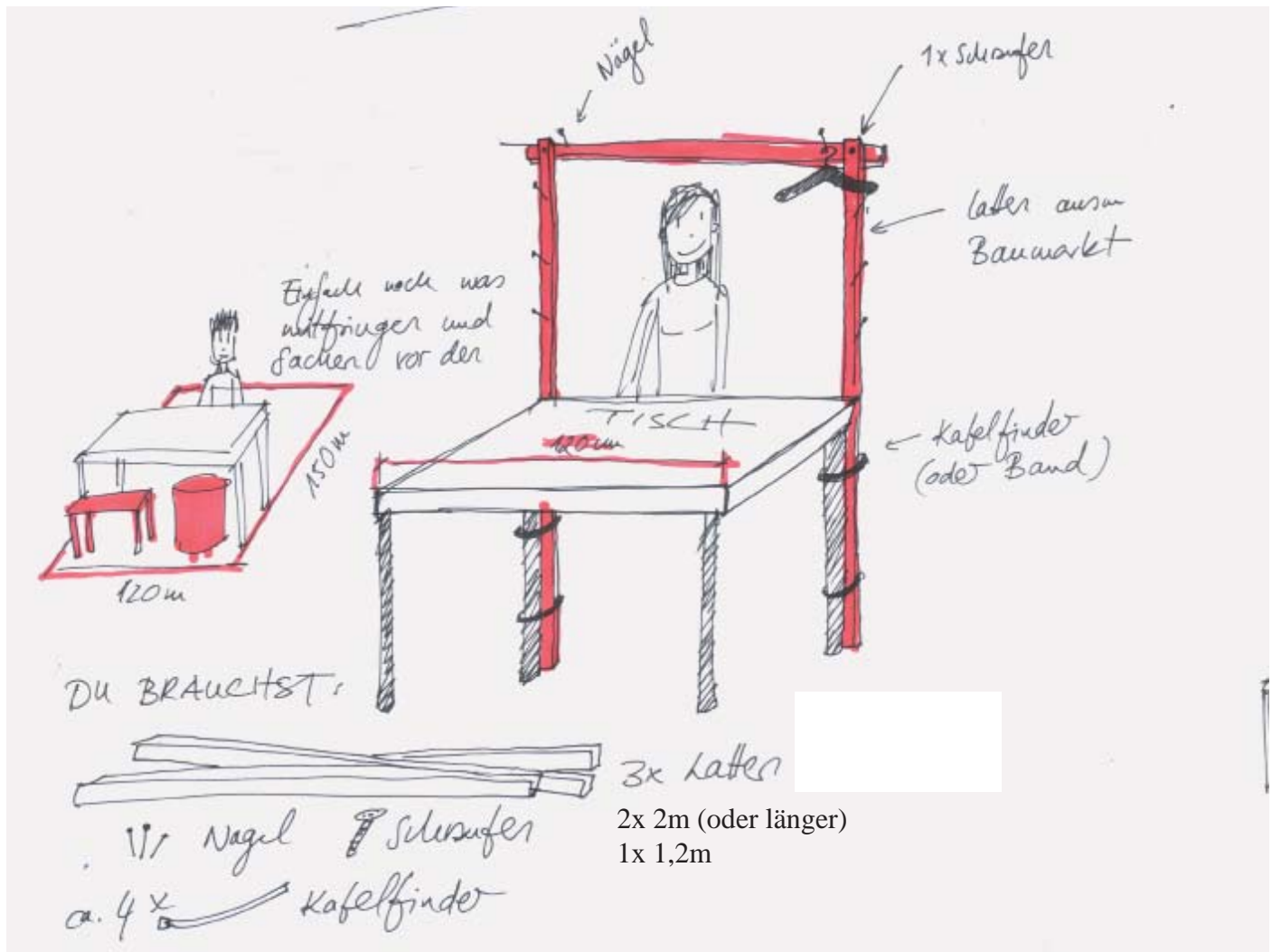
Weniger ist mehr! Zu viele Waren auf dem Tisch wirken schnell ramschig und unübersichtlich. Einen Teil der Waren kannst du unter dem Tisch bereithalten.

Wenn du zu viele Klamotten hast, kannst du diese natürlich auch, nach Sorten getrennt, in große Wühlkisten packen. Generell sollten die Waren nicht zu weit unten liegen, sondern so dass der Kunde sie bequem ansehen kann ohne sich zu bücken.

Erfolgreiche Secondhand-Ladenbesitzer gestalten ihr Schaufenster nach denselben Regeln wie Verkäufer von Neuwaren. Die meisten Menschen haben Lieblingsfarben. Schaffe an deinem Stand Farbinseln und biete so farblich und visuell orientierten Menschen einen besonderen Anziehungspunkt. Natürlich kannst du deine Sachen auch stilistisch oder thematisch anordnen.

Liebe zum Detail geben deinem Stand einen persönlichen Touch. Zum Beispiel selbstgemachte Schildchen zu den Produkten, Größen oder Marken machen Kunden aufmerksam.

Besondere Aktionen können deinen Stand von dem anderer Verkäuferinnen abheben und ihn so für die Kunden zu etwas besonderem werden lassen. Rabattaktionen wie „Drei zum Preis von Zweien“ oder eine Happy Hour am Nachmittag, auf Schildern angekündigt, können Interesse wecken. Du kannst deine Kunden auch Rabatt würfeln lassen: z.B. mit zwei Würfeln sind 2 – 12 % Rabatt möglich, mit Dreien 3-18%. usw... Sei kreativ!



Waren

Wenn möglich, wasche deine Klamotten vorher, oder lüfte sie wenigstens. Kellermief macht sie extrem unattraktiv für den Kunden. Dreckige Kleidung mit Flecken ist nahezu unverkäuflich!

Verkaufsstrategien

Drei Regeln für erfolgreiche Verkäufe:

Erste Regel: Geschichten! Jedes Ding hat seine Geschichte und die Leute lieben gute Geschichten. Die müssen noch nicht einmal wahr sein. Eine gute Geschichte mit Unterhaltungswert kann dafür sorgen, dass jemand ein Teil kauft.

Zweite Regel: Geduld! Es gibt immer eine Interessentin, die unbedingt das haben will, was auf deinem Tisch steht. Nicht sofort runterhandeln lassen, wenn sie das berühmte Glitzern in den Augen hat. Sie dreht noch drei Runden und kommt sicher wieder.

Dritte Regel: Handeln! Setze deine Preise so an, dass du auch nach dem Runterhandeln noch einen guten Schnitt machst.

Handeln

Mache nach Möglichkeit keine Festpreise, denn Handeln ist ein Grundbestandteil auf Flohmärkten. Im Feilschen liegt Kunst, Spaß und auch Erfolgserlebnis. Denn wenn richtig gefeilscht wird, sind hinterher beide Parteien zufrieden mit dem Resultat: du, weil du doch mehr bekommen hast, als du erhofft hast und die Käuferin, die günstiger eingekauft hat, als sie erst dachte.

Wer weiß, was er einnehmen will, lässt sich von hartnäckigen Käufern nicht aus der Ruhe bringen. Preisdrücker kann man entwaffnen, wenn man vorher im Internet bei Online-Auktionen die Preise für seine Ware checkt.

Auch die Fragestellung sagt schon viel über die Interessentin aus. Das beiläufige „Was kostet das denn?“ signalisiert sofort, sie denkt, der Preis sei über seinen Wert. „Was ist Dein letztes Preisangebot?“ sagt deutlich, dass die Interessentin den Preis noch ordentlich drücken will.

Packliste

Wenn du schlecht im Kopfrechnen bist, packe auf jeden Fall einen Taschenrechner, Papier und Stift ein. Nimm dir genügend Proviant mit. Das Team der Mensa bietet aber auch wieder kleine Snacks und frische Waffeln, sowie verschiedene Getränke an. Packe außerdem Wechselgeld und ausreichend Tüten für die Einkäufe deiner Kunden ein.