

Checkliste 1

Modul 5, BONUS Lektion 3
Verkaufsgespräche / Mindset

Mindset

1. Kunden*Innen möchten angesprochen werden. Das hat nichts mit Aufdringlichkeit zu tun.
2. Freue dich an deinen Produkten, die du vielleicht selbst hergestellt hast. Und. Darüber, diese zu zeigen und anzubieten.
3. Trage selber deine selbstgefertigten Produkte
4. Sei ganz du selbst
5. Du mußt dein Poser-Seller*In sein
6. Schaffe ein positives, erfüllendes Einkaufserlebnis und eine herzliche Atmosphäre für beide Seiten, so das dein/e Kunde*/In am Schluß happy ist - und du bis es auch
7. Bleibe am Stand möglichst stehen, so, daß du auf Augenhöhe bist. (oder mit Hilfe einer Stehhilfe, falls du gesundheitliche Probleme hast)

Checkliste 2

Modul 5, BONUS Lektion 3

Verkaufsgespräche

1. Beginne mit einem Willkommensgruß (ich sage: „Herzlich Willkommen“ oder einfach „Hallo“..
2. Beginne mit der Frage: „wie darf ich helfen?“ (Mit einer offenen Frage)
3. Oder du erklärst dein handgemachtes Produkt
4. Stelle Verbundenheit mit Empathie her
5. Beginne das Gespräch mit einer kleinen, ehrlich gemeinten Schmeichelei („eine tolle Halskette, die Sie anhaben; die steht Ihnen sehr gut“...)
6. In Momenten des Schweigens baue mit Empathie eine Brücke zum/zur Kunden*In der oder die sich vielleicht überfordert fühlt, in dem du sagst: „Je länger man schaut, umso mehr entdeckt man“...das kenne ich gut von mir selbst.
7. Sagt der/die Kunde*In: „Ich schaue nur“, kannst du sagen: „Willkommen, lassen Sie sich gerne inspirieren“!



Checkliste 3

Modul 5, BONUS Lektion 3

Verkaufsgespräche

1. Die wichtigsten Produkte sollten auf Augenhöhe platziert sein; Produkte auf Augenhöhe werden direkt wahrgenommen, (so ähnlich wie bei Supermarktregalen...)

2. Verpackungen und Visitenkarten, biete auch Geschenkverpackungen gegen ein geringes Aufgeld an.

3. Sage, daß du bargeldloses Bezahlen anbietest. Sorge aber auch dafür, daß du genügend Wechselgeld bei dir hast (damit du nicht vom Stand weggehen mußt während die Kundin wartet)

4. Biete alles aus einer Hand an - falls du Auftragsarbeiten machst, oder du die Änderung /Umarbeitung eines Produkts anbietest

5. Gib Hinweise wie du das Produkt zu pflegen ist



Checkliste 4

Modul 5, BONUS Lektion 3

Verkaufsgespräche

- ~~1. Sei zuvorkommend, herzlich und freundlich indem du schaust was du dem/der Kunden*In „abnehmen“ kannst (biete nach dem Kauf an: auf die gewichtige, volle Einkaufstasche/den Korb acht zu geben oder auf das Fahrrad deines/deiner Kunden*innen - sofern es in deinem Blickfeld, geparkt wurde - acht zu geben, damit er/sie länger entspannt das Marktflair, bummelnd geniessen kann. So verschaffst du dem/der Kunden*In ein gutes Gefühl.~~
- ~~2. Schaffe ein gutes Einkaufserlebnis: und sage am Schluß etwas wie: „Vielen Dank für den Kauf, Viel Freude beim Tragen oder beim Verschenken, einen schönen ,Tag noch!“~~
- ~~3. Gib von dir eine Visitenkarte mit die auch den Hinweis erhält, wie du erreichbar bist; oder Hinweise auf deinen Onlineshop oder auf deine Website wo Termine für kommende Events zu finden sind.~~
- ~~4. Frage auch nach einer Visitenkarte des/der Kunden*In und sieh dir diese aufmerksam an anstatt sie direkt beiseite zu legen. (Hier darfst du sagen: „Ach ja, dann stelle ich mich Ihnen auch einmal vor...ich bin die Maxime Mustermann...“)~~
- ~~5. Bei Rückgaben/Umtauschen oder Kritiken sei eher entgegenkommend und großzügig und bleibe gelassen. Zeige, daß du sehr guten Kundenservice bietest. (Der/die Kunde*In wird dann eher zu dir zurückkommen.~~