

# Bernds Tipps für den Ladenalltag

Jeden Montag können Sie auf [biohandel-online.de](http://biohandel-online.de) und [bio-markt.info](http://bio-markt.info) einen Wochentipp von Ladenberater Bernd Schüßler lesen. Wir haben hier eine weitere kleine Auswahl dieser praktischen Ratschläge zusammengestellt.



**Bernds Wochentipp**  
... für den Einzelhandel

## 1. Tipp Kostenlose Vitamine

Kinder wollen naschen. Logisch, wollten wir ja früher auch. Okay, das mit früher nehme ich zurück. Auch deshalb werden an vielen Kassen Naschsachen präsentiert. Doch ist das wirklich der richtige Weg für einen Bioladen?

In einem Bioladen haben wir vor Kurzem etwas anderes eingeführt: Ein Körbchen mit frisch gewaschenem Obst zur kostenlosen Selbstbedienung für Kinder. Steht beim Obst und Gemüse und wird immer wieder gerne von Kindern genutzt. Und vor allem: Es sehen auch alle Erwachsenen, die ohne Kinder im Laden sind, und finden es gut. Das ist preiswerte Imagestärkung.

Mittlerweile gehen viele Biomärkte dazu über, an der Kasse keine Süßigkeiten mehr zu platzieren. Oder höchstens noch gemeinsam mit anderen Nicht-Süßwaren. Sogar bei manchem Discounter gibt's jetzt To-Go-Bio-Fertig-Müslis in den Schütten an den Kassen. Früher waren dort überall Schoko-Riegel drin.

Es gibt einen Trend im Lebensmittelhandel in Richtung gesunder vitalstoffreicher Ernährung. Frisches Obst für Kinder passt da, finde ich, besser als Menschen wie mich immer wieder an der Kasse zu verführen, doch noch einen Schokoriegel mitzunehmen.

## 2. Tipp Die drei Fragezeichen

Wenn Sie ein Kunde spontan fragen würde, für was Ihr Laden steht, was würden Sie dann sagen? Hätten Sie sofort eine Antwort parat?

Natürlich, eine solche Frage würde Ihnen wahrscheinlich kein Kunde stellen. Doch es lohnt sich, wenn sich Ladner darüber mal in einer ruhigen Stunde Gedanken machen und im zweiten Schritt auch mit den eigenen Mitarbeitern darüber diskutieren.

Drei Fragen bieten sich an:

**Was macht Ihren Laden aus?**

Beschreiben Sie es in zwei, drei Sätzen auf.

**Warum sollten Biokäufer ihren Einkauf bei Ihnen machen und nicht z.B. bei Edeka?**

Schließlich gibt es dort mit zahlreichen Produkten von *Alnatura* Biolebensmittel einer glaubwürdigen und zudem vergleichsweise preiswerten Marke.

**Was tun Sie, damit Ihre Kunden und Ihre Zielgruppe von den Stärken Ihres Ladens erfahren und diese im Laden wahrnehmen?**

Wer weiß, was die eigenen Stärken sind und was den eigenen Laden von anderen Bioeinkaufsstätten unterscheidet, hat eine gute Basis, um sein individuelles Profil immer weiter zu entwickeln und damit als Laden selbst immer mehr zur Marke zu werden.

## 3. Tipp Der entspannte Chef

Im Laufe von unzähligen Stunden, die ich als Dienstleister und Berater in Biomärkten verbracht habe, fällt mir mit der Zeit so manches auf. Auch Sachen, bei denen ich erstmal denke: Hä, ne, das glaub' ich nicht, dass das so wichtig ist. Hier ist solch eine Beobachtung:

In Läden, in denen die Mitarbeiter nicht dauernd gestresst sind und durch den Laden eilen, bewegen sich auch die Kunden meist

langsamer – und kaufen mehr! Es ist wie eine Energie, die ansteckt: Entspannte Mitarbeiter = entspannte Kunden. Wenn der Chef bzw. Marktleiter immer „schnell, schnell“ macht, kommen nur wenige angenehme Gespräche mit Kunden und Mitarbeitern zu Stande.

Und auch die Mitarbeiter machen dann meist „schnell, schnell“. Das wirkt sich aus! Kunden sprechen gestresst wirkendes Personal seltener an, wenn sie etwas suchen. So entstehen im Biomarkt nur wenige Begegnungen zwischen Mensch und Mensch.

## 4. Tipp Volle Körbe

Wenn ein Laden gaaanz viel von etwas hat, na dann kann ich mir als Kunde ja auch gleich mal etwas mehr davon kaufen. Volle Regale und volle Körbe erzeugen in aller Regel mehr Umsatz. Alles was nach Sparsamkeit aussieht oder gar restpostenhaft wirkt, schmälert hingegen den Umsatz. Bei Bedarf unten in den Korb eine Erhöhung rein, damit er voll wirkt.



Regen zum Kaufen an:  
Gut gefüllte Körbe



### Wochentipps

von Bernd Schüßler gibt es jeden Montag auf [biohandel-online.de](http://biohandel-online.de) und [bio-markt.info](http://bio-markt.info)