

3. Posten: Einführung 2 nach Jörg Winter

Ich,, mache das in Partnerarbeit mit:

..... (nicht aus „Ihrer“ Filiale/Buchhandlung)

Als Unterlagen für die Beantwortung dieser Frage brauchen Sie eine Kopie des Winter-Kapitels: „Kundenbindung in chaotischen Märkten“. Wenn Sie mit Lesen und beantworten fertig sind, gehen Sie noch einmal die Tipps von S. 18 bis S. 22 durch und benoten Sie den Laden der Kollegin mit Noten zwischen 1-6.

1. Wenn die Kundschaft kaufen soll, muss sie freie Hände haben. Wie können Sie das erreichen? Geben Sie je ein Beispiel aus „Ihrer“ Buchhandlung.
2. Die Schutzfolie führt im Buchhandelsalltag zum Zielkonflikt. Formulieren Sie diesen und zeigen Sie mindestens zwei Lösungswege aus Ihrem Alltag auf.
3. Regalzonen und Tische: Diskutieren/notieren Sie, wie Beratungsintensives und Leichtverkäufliches in Ihrer Buchhandlung präsentiert wird. Gibt es Dinge, die verbessert werden könnten? Diskutieren/Notieren Sie diese ebenfalls.
4. Organisation von Ordnung und Sauberkeit. Überlegen Sie Schritt für Schritt wie Sie das in Ihrer Buchhandlung in Bezug auf alle Faktoren (Personal, Kundschaft, Produkte, Zeit) managen. Sind Sie damit erfolgreich oder gibt es Lücken in der Organisation? Tauschen Sie sich darüber aus.