

10 TIPPS FÜR VERKÄUFERINNEN

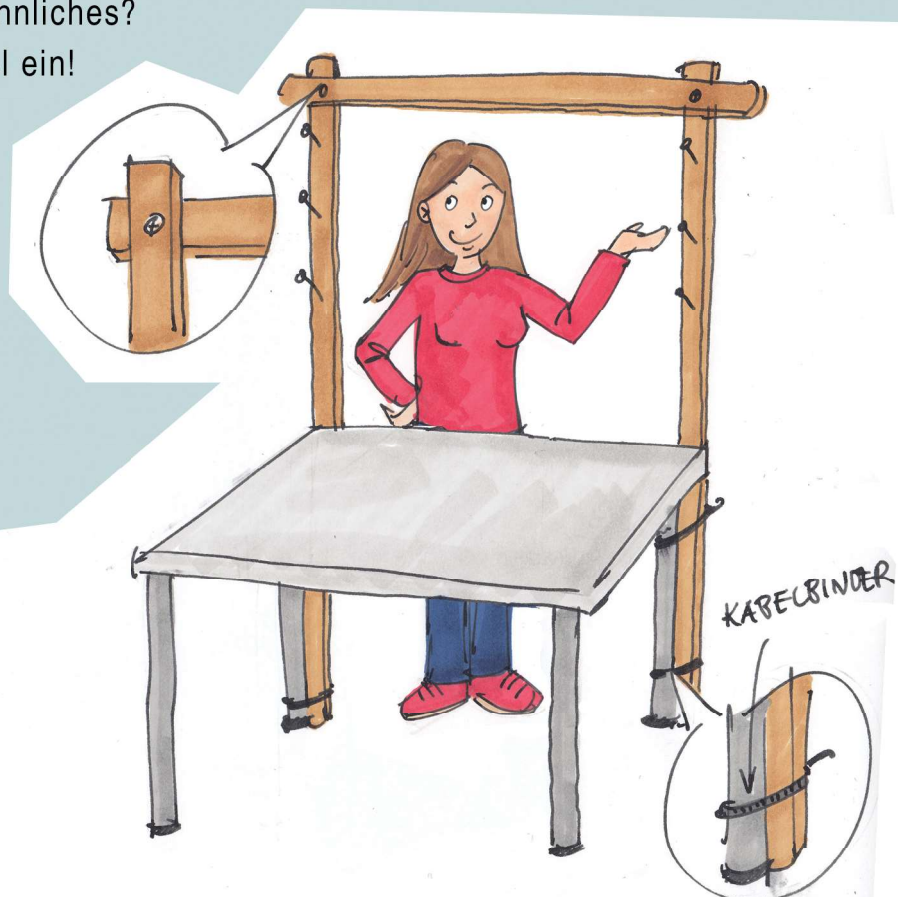
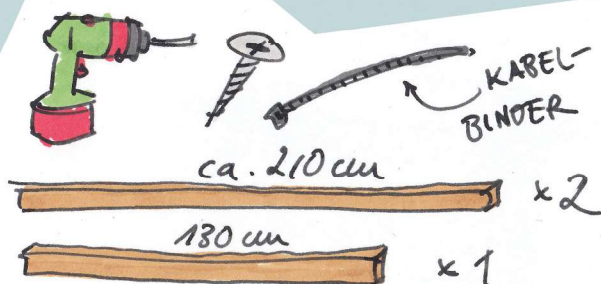
1. SEI GUT VORBEREITET!

Vorbereitung ist alles! Packe neben Kleingeld zum Wechseln auch genug Tüten ein. Käuferinnen mit kleinen oder vollen Taschen freuen sich darüber. Obendrein sind Pappen, Stifte, Klebeband und etwas Deko nützlich um Deinen Stand aufzuhübschen. Für den Transport Deiner Klamotten vom Auto zum Standplatz ist übrigens eine Sackkarre superpraktisch. Im Viva Café bekommst Du Snacks und Getränke. Du kannst Dir aber natürlich auch selber etwas mitbringen.

2. SCHAFFE MEHR PLATZ!

Um mehr Platz zur Präsentation Deiner Klamotten zu schaffen, kannst Du ganz einfach eine Holzkonstruktion bauen. Du brauchst für dafür nur wenige Materialien, die Du in jedem Baumarkt bekommst. Wenn Du Deinen Tisch ein wenig nach hinten ziehst, hast Du außerdem vorne Platz für Schuhe oder Wühlkisten. Verkaufst Du Schmuck, Schals, Mützen oder Ähnliches? Dann packe einen kleinen Spiegel ein!

Für die Holzkonstruktion brauchst Du Folgendes:
2 Latten mit ca. 210 cm
1 Latte mit ca. 130 cm
Schrauben
Kabelbinder
Akkuschrauber



3. DEKORIERE DEINEN STAND!

Ein schön gestalteter Stand ist immer ein Hingucker und zieht die Leute an. Außerdem wird beim Kleiderwirbel ab sofort immer ein Preis für den schönsten Stand vergeben. Den Gewinnerinnen winkt ein kostenloser Standplatz für den nächsten Termin. Gestalte Deine eigenen Werbeschilder oder nutze die vorgefertigten Plakate, die wir für Euch an der Info bereithalten.

Hast Du ein ganz besonderes Stück? Einen wahren Eyecatcher? Etwas mit Bling, Bling und viel Glitzer, knalligen Farben oder auffälligem Muster? Nutze es um die Leute an Deinen Stand zu locken. Wahre Flohmarkt Profis verkaufen solche Publikumsmagnete übrigens erst am Schluss.

4. HALTE ORDNUNG!

Schaffe Ordnung, indem Du Deinen Stand gliederst. Vorne auf dem Boden Schuhe, daneben Wühlkisten. Sortiere die Klamotten farblich, so schaffst Du Farbinseln die Deinen Stand nicht optisch nur ruhiger wirken lassen, sondern auch Leute wie die Motten zu ihrer Lieblingsfarbe locken.

Verkaufe nur, was Du auch selber kaufen würdest! Kaputte oder dreckige Sachen schrecken Käuferinnen ab, prüfe also alle Teile auf Löcher oder Flecken und sortiere diese aus. Verkaufe außerdem saisonal. Fast niemand kauft im Januar Sandalen oder im Juni eine Winterjacke.

Weniger ist mehr! Zu volle Stände erschlagen die Käufer oft optisch. Packe daher nicht gleich alles auf den Tisch und gestalte ihn lieber übersichtlicher. Nach und nach kannst Du Sachen nachlegen.

5. KENNE DEINE PREISE!

Feste Preise auf schrecken auf Flohmärkten viele Leute ab. Das Handeln gehört zum Flohmarkt dazu! Informiere Dich vorher im Netz, was Deine Sachen wert sind. Nenne, wenn Du gefragt wirst, nicht gleich den endgültigen Preis, sondern einen höheren. So kannst Du mit potenziellen Kundinnen handeln und diese haben das Gefühl einen guten Preis bekommen zu haben. Nenne Deine Preise immer selbstbewusst und ohne langwierige Erklärungen.

6. HABE SPASS!

Nichts ist schlimmer als schlecht gelaunte Verkäufer, die mit hängenden Mundwinkeln an ihrem Stand sitzen. Du bist das Aushängeschild Deines Standes! Stelle Dich hin, sei aufmerksam, freundlich und lächele. Auch kannst Du durch ein besonderes Outfit, das auch gerne schrill sein kann, die Leute an Deinen Stand locken.

Mache ehrliche (!) Komplimente, wenn einem Mädels etwas gut steht, denn wer hört nicht gerne nette Worte?

7. VERKAUFE MIT FREUNDINNEN!

Zusammen mit Freundinnen macht das Verkaufen viel mehr Spaß. Je mehr Spaß ihr habt, desto besser werden Eure Verkäufe sein. Gute Laune zieht die Kunden an und bei guter Stimmung am Stand wird natürlich auch mehr gekauft.

8. HABE EINEN LOCKVOGEL!

Ja, der Mensch ist ein Herdentier. Steht eine Kundin vor Deinem Stand, werden auch schnell andere kommen. Schlicht und einfach weil wir immer denken es gäbe was ganz Tolles, wenn schon andere da sind. Wie kriegt ihr Leute an Euren Stand? Ganz einfach: Eine spielt vor Eurem Stand den Lockvogel und wirkt so wie ein Magnet auf die Käuferinnen und im Nu habt Ihr eine kleine Mensentraube am Stand.

9. ERZÄHLE GESCHICHTEN!

Ein bisschen Show gehört auch zum Flohmarkt! Die Leute lieben Geschichten und sie lieben es, unterhalten zu werden. Hast Du Teile, mit denen Du etwas Besonderes erlebt hast? Das erste Date oder Du hast eine wichtige Prüfung damit bestanden? Hast Du Klamotten, die Du auf einer Reise gekauft hast? Erzähle davon, das sorgt nicht nur für Entertainment, sondern macht Deine Sachen auch zu etwas Besonderem.

10. MACHE EINEN SCHLUSSVERKAUF!

Mache gegen Ende des Kleiderwirbels einen Ausverkauf. „Alles muss raus!“ oder „Alles für 1 €“ zieht gerade gegen Ende des Flohmarktes noch einmal Kunden an.

**WIR WÜNSCHEN DIR GANZ VIEL SPASS
UND GUTE VERKÄUFE AUF DEM KLEIDERWIRBEL!**