

Was würden Sie bei der Eröffnung einer Buchhandlung diesmal anders machen?

Die amerikanischen Kollegen geben folgende Tipps:

1. Nehmen Sie sich genügend Zeit, um den richtigen Standort zu finden. Überstürzen Sie nichts.
2. Eröffnen Sie Ihren Laden vor der Weihnachtszeit, so kommt in der Anfangszeit genug Geld rein, dass Sie zum Abbezahlen Ihrer Kredite gut nutzen können.
3. Planen Sie genug Zeit bis zur Eröffnung ein, so geraten sie bei unvorhersehbaren kleinen Pannen nicht in Zeitnot.
4. Machen Sie sich bewusst, dass man sich auf den tatsächlichen Betrieb nie vollkommen vorbereiten kann.
5. Lassen Sie sich von Ihren Kunden leiten, so entspricht Ihr Laden dem Käuferinteresse.
6. Arbeiten Sie mit den Nachbarn/Nachbargeschäften zusammen. Gemeinschaftsaktivitäten sind meist sehr erfolgreich.
7. Sie sollten bei Geschäften auch mit Ihren guten Freunden stets einen Vertrag aufsetzen, der die Finanzen absichert. Das schützt langjährige Freundschaften.
8. Bleiben Sie geduldig und erwarten nicht zu viel am Anfang.
9. Sie müssen nicht jedes Genre/jeden Titel, den Ihnen ein Freund oder ein gutmeinender Kunde empfiehlt, vorrätig haben. Es ist Ihr Laden!
10. Besorgen Sie weniger Bücherregale, dafür mehr bewegliche Präsentationsmöbel, die Sie mit Büchern oder Non-Books dekorieren.
11. Planen Sie genug Lager- und Abstellraum ein.
12. Beschränken Sie sich auf Basisgenres/-kategorien: Belletristik, alte Klassiker, Krimis und viele Kinderbücher.
13. Kaufen Sie anfangs nur eine kleine Menge von einem Buch. Kleine Buchläden sollte nie mehr als ein Exemplar bestellen. Wenn es nötig ist, können Sie immer noch nachbestellen. Das bietet die Möglichkeit zu einer größeren Vielfalt. Ausnahmen sind Bestseller.
14. Ein guter Lagerbestand ist anfangs wichtiger als ein perfektes Inventar.
15. Ein guter Standort ist entscheidend für die Laufkundschaft.
16. Arbeiten Sie mit der regionalen Zeitung zusammen. Doch statt Geld zu spenden, können Sie der Zeitung Geschichten rund um ihre Buchhandlung anbieten. Sie sind zunächst auf Ihr Geld selbst angewiesen.
17. Lassen Sie Nachbarunternehmen wissen, dass Sie da sind. Verteilen Sie dort Coupons.
18. Verbinden Sie sich mit anderen lokalen Geschäftsgruppen. Bieten Sie eine Kundenbindungs-Karte an. (Informationen hierzu finden Sie im Merkblatt „Kundenbindungssysteme“!)
19. Der Schlüssel zum Erfolg ist die Werbung!
20. Investieren Sie ausreichend Geld in die Beschilderung Ihrer Buchhandlung, besonders für die Außenfront.
21. Rabatte erregen und halten die Aufmerksamkeit der Kunden. (Beachten Sie dabei die Buchpreisbindung!)
22. Feiern Sie die Eröffnung Ihrer Buchhandlung erst nach 3-4 Wochen regulärem Betrieb. Ein Probelauf mit Freunden, die kritisch alles begutachten, ist hingegen empfehlenswert.
23. Ein gutes, starkes Team ist wichtig. Nehmen Sie die Personalbesetzung nicht auf die leichte Schulter.

Quintessenz:

- ➔ Seien Sie pfiffig beim Planen!
- ➔ Glauben Sie Ihren Kunden und lassen sie Ihre Buchhandlung gestalten!