

Der Laden ist geschlossen – wie generiere ich trotzdem Umsatz?

Sie haben ein Ladengeschäft, das geschlossen sein muss? Dann können Sie noch Umsatz über Online-Bestellungen erzeugen. Das geht auch, wenn Sie keinen Shop haben – im Moment improvisieren viele Ladenbesitzer. Und es ist ja so: Ihre Kunden würden ja gerne weiter bei Ihnen einkaufen, wenn Sie denn wüssten, wie.

Sie benötigen für das improvisierte Online-Geschäft:

1. Produktliste
2. Informationsweg zu Ihren Kunden
3. Einen Weg, auf dem die Bestellungen zu Ihnen kommen
4. Bezahlungsmöglichkeit
5. Auslieferung
6. Idealerweise noch Geschäftsbedingungen

Ein paar Tipps dazu:

Sie kontaktieren Ihre Kunden – welche Kontaktdaten sie haben, legt eigentlich den Weg fest. Bitte denken Sie dran, dass Sie bei E-Mail oder Telefon auch die Erlaubnis haben müssen, die Kunden zu kontaktieren (DSGVO)!

- Sie haben nur Adressen – dann schreiben Sie die Kunden an, legen eine Produktliste bei und bitten darum, die ausgefüllte Liste z.B. via E-Mail oder per WhatsApp (Foto!) oder per Post an Sie zu schicken. Sie legen den Bezahlweg fest (z.B. per Rechnung) und die Auslieferung.
- Sie haben E-Mail-Adressen – dann geht das Ganze per E-Mail (sofern Erlaubnis vorliegt).
- Sie haben nur Mobilfunknummern – dann bietet sich ein Kontakt per Telefon oder WhatsApp an (sofern Ihre Kunden dem zugestimmt haben).
- Sie haben gar nichts dergleichen? Dann versuchen Sie es über Facebook. Dort können Sie Stammkunden kontaktieren. Es gibt in Facebook auch eine Gruppe „Rund um Kirchheim & Heimstetten“, in der man sein Angebot posten darf – aber bitte nur ortsbezogen und in Maßen! In die Gruppe kommt man nur auf Antrag.
- Die Gemeinde Kirchheim hat auf ihrer Webseite eine Übersicht über alle Gastronomen und Einzelhändler, die liefern – speziell bei den Einzelhändlern könnten das noch viel mehr sein! Nutzen Sie das Angebot der Gemeinde unter: <https://www.kirchheim-heimstetten.de/service-der-gastronomen-und-einzelhaendler>
- Sie können natürlich auch in den „Kirchheimer Mitteilungen“ inserieren, um auf Ihren Online-Verkauf aufmerksam zu machen.

Viele Geschäfte haben auch feste Stammkunden, die genau wissen, was sie wollen – dann brauchen sie nicht einmal eine Produktliste, die Kunden müssen nur wissen, dass Sie bei Ihnen bestellen können.

Bitte denken Sie auch dran, nicht nur einmal auf sich aufmerksam zu machen – die Kunden wollen an Sie erinnert werden.