

7 Schritte - So ist dein Geschäft startklar für die Weihnachtszeit

- **Speziell für Weihnachten – Heute ist der 27. Oktober**

Es sind noch 59 Tage bis Weihnachten!

Das sind nur noch 30 Tage bis die Leuten mit dem Einkaufen los legen.

1. Setze dir Ziele

Überlege dir, was möchtest du bis Dezember für einen Umsatz machen? Was genau möchtest du speziell anbieten? Mit welchem Produkt oder Dienstleistung willst du Umsatz machen?

Ziel 1:

Ziel 2:

Ziel 3:

2. Plane um deine Ziele zu erreichen

Wir haben noch 9 Wochen zur Verfügung. Splitte jede Woche auf.

Welche wöchentlichen Ziele musst du erreichen?

Welche täglichen Ziele musst du für dein grosses Ziel erreichen?

Wieviel Stunden an Arbeit musst du mehr leisten oder jemanden dazu nehmen? Oder auswärts geben?

Wie viel Zeit benötigt das?

Ziele zu setzen ist der erste Schritt, danach musst du aber einen Plan machen, wie du diese Ziele erreichen kannst.

3. Beginne mit der Arbeit

Bereite deinen Arbeitsplatz vor.

Organisiere die Produkte die du brauchst. Schreibe alles an.

Probiere so effizient wie möglich zu sein. Erstelle Systeme, vereinfache Arbeitswege, wie kannst du die Prozesse am effizientesten halten.

4. Halte alles einfach

Jetzt ist nicht die Zeit, um neue Produkte zu erstellen oder über neue Dienstleistungen nachzudenken.

Jetzt ist Zeit um zu verkaufen, nicht um kreativ zu sein.

Konzentriere dich auf deine bestehenden Produkte oder Dienstleistungen.

5. Stocke auf

Sei vorbereitet. Kaufe jetzt ein, was du benötigst um deine Produkte herzustellen, oder welche du verkaufen willst.

Jetzt hast du noch Zeit um deinen Vorrat aufzustocken. Die letzten 4 Wochen gehören dem verkaufen. Also bereite dich vor.

6. Arbeite voraus

Wenn du definiert hast, um zb 100 Geschenksets zu verkaufen. Dann packe und erstelle jetzt diese 100 Geschenksets. Diese 100 müssen bis Weihnachten weg sein.

So hast du täglich dein Ziel vor Augen.

Bietest du Produkte als Dienstleistung an, finde Wege mit anderen zu arbeiten. Oder schliesse dich mit anderen zusammen. Erstelle ein Paket mit Produkt und Dienstleistung.

Was brauchst du sonst noch „so nebenbei“ für deine Verkäufe?

- Hast du Geschenkpaket zur Hand?
- Weihnachtskarten?
- Tüten zum mitgeben bereitgestellt?
- Flyers, Visitenkarten etc. genügend auf Vorrat zum mitgeben?

Erstelle bereits die Tüten mit je einem Flyer, Visitenkarte, Grusskarte etc., sodass du die verkauften Produkte nur noch hineinlegen kannst.

Hast du Wechselgeld zur Hand? Richte dir eine Geldbörse mit Wechselgeld.

7. Hilf auf die Sprünge

Die Leute denken jetzt noch nicht gross an Weihnachten.

Also hilf ihnen auf die Sprünge. Biete Vorteile an.

Erstelle ein Angebot.

Wenn sie bereits jetzt bestellen, profitieren sie von dem und dem...zudem zeige ihnen den Nutzen auf, sodass sie nicht unter Zeitdruck kommen wenn sie bereits jetzt kaufen.

P.S. Denk dran! Erfasse jeden einzelnen Kunden für deine Adressdatei. Was hat er gekauft, was mag er, wer ist er, hat er Kinder, Heiratet er, alles was du in Erfahrung bringen kannst wird aufgeschrieben. Im Januar fragst du dann nach, wie sein Geschenk angekommen ist.

Bleib konstant an deinem Geschäft, komm in unsere Erfolgreich im Alltag Akademie.
www.eia-akademie.ch