

Der Trödeldoktor

Trödeln
bis der Arzt
kommt!

Der Trödeldoktor

Inhaber Bernhard Neis
Mobil: 0160 3777402
info@troedeldoktor.de
www.troedeldoktor.de

10 Tipps für einen erfolgreichen Flohmarkt

1. **Die Flohmarktauswahl** – Suchen Sie sich einen grossen Flohmarkt aus auf dem viele Besucher zu erwarten sind. Gut sind Stadtflohmärkte, die Kommunal organisiert sind und in der Regel günstiger für Verkäufer sind
2. **Standaufbau 1** – Versuchen Sie in die Tiefe zu bauen, je breiter der Stand, desto höher die Gebühren.
3. **Standaufbau 2** – Bauen Sie so auf das die Ihre Kunden die Ware anfassen und begutachten können. Anfassen verführt zum Kauf!
4. **Preisgestaltung** – Zeichnen Sie Ihre Ware aus mit kleinen Etiketten, das verhindert das „Verschenken“, sprich die Abgabe unter Wert.
5. **Die erste Stunde** – Die ersten Besucher eines Flohmarktes sind meistens Wiederverkäufer die an Schnäppchen interessiert sind. Wenn sie Ihre Preise so gestalten das Sie beide damit leben können haben Sie die Möglichkeit einen Grossteil Ihres Umsatzes in den ersten Stunden zu erreichen. Hier heisst es kühlen Kopf bewahren und nicht unter Druck setzen lassen. Schicken Sie die „Geier“ ruhig noch mal weg und bauen Sie in Ruhe Ihren Stand auf.
6. **Aktiv sein** – Bewegen Sie sich vor oder hinter Ihrem Stand. Verkäufer die sich hinter Ihrer Ware „verstecken“ wirken nicht positiv auf Kunden. Schlechtes Beispiel: Eingemummelt in eine Decke, Tasse Kaffee in der Hand.
7. **Agieren statt reagieren** – Auf die Leute zugehen und ansprechen bevor jemand nach einem Preis fragt.
8. **Flirten erlaubt** – Frauen und Männer dürfen auf Flohmärkten flirten. So manch ein Euro wird nur ausgegeben weil die Verkäuferin oder der Verkäufer Nett sind.
9. **Betrieb machen** – Scheuen Sie sich nicht „laut“ zu sein. Erregt Aufmerksamkeit und weckt das Interesse von Besuchern. Ein kleines Megaphon oder Hupe integrieren, ab und zu Durchsagen machen und die Waren anbieten!
10. **Ausverkauf** – Ab einem bestimmten Zeitpunkt erscheinen nur noch „Gucker“ auf dem Markt. Diesen Besuchern sollten Sie Ihren „Ballast“ – sprich Kleinteile die Sie eigentlich nicht wieder mit nach Hause nehmen wollen für einen Euro oder weniger loszuwerden. Den Rest auch schon mal verschenken. Glückliche Kinderaugen sind doch was Schönes. Flohmarkt ist doch dazu da um das zu Hause angestaute loszuwerden, ein wenig Gewinn zu machen und einen schönen Tag zu haben. Nicht um einen Urlaub zu finanzieren.

5 No Goes

Folgende „Sprüche“ sollten Sie tunlichst vermeiden.

1. Bei Ebay bekommt man aber so viel dafür. Geht gar nicht!
2. Den Preis macht meine Frau, da müssen Sie kurz warten, die ist gerade Kaffee holen.
3. Weiss ich nicht.
4. Was würden Sie mir denn dafür geben?
5. Sie wollen das doch sicher Weiterverkaufen.