

Checkliste zur Selbstkontrolle unseres Betriebes:

Bewertung: sehr gut = SG
gut = G
befriedigend = B
verbesserungswürdig= VB

Wie nimmt der Kunde unser Ladenlokal von außen war?

- Gestaltung Eingangsbereich
- Gestaltung des Außenbereichs
- Gestaltung innen
- Gesamtwirkung

Welchen Spontaneindruck hat unser Kunde beim betreten des Ladenlokals?

- Raumaufteilung und Gestaltung
- Sauberkeit Ladenlokal
- Warenfülle
- Erscheinungsbild Warenträger + Sauberkeit
- Aufbau und Präsentation der Ware
- Ausleuchtung der Verkaufsflächen
- Kassenbereich
- Auftreten und Aussehen unserer Mitarbeiter
- Sauberkeit Sanitäreanlagen

Welche Auswahl im Sortiment bieten wir unseren Kunden?

Welcher Kundenkreis ist unsere Ziel - / Kerngruppe

Schnittblumen:

- Jahreszeitsortiment
- Standartsortiment
- Beiwerk
- Schnittgrün
- niedriger Preisbereich
- mittlerer Preisbereich
- gehobener Preisbereich

Pflanzen / Hydro etc.:

- Jahreszeitsortiment
- Standartsortiment
- niedriger Preisbereich
- mittlerer Preisbereich
- gehobener Preisbereich

Zubehörsortiment: Trocken-Seidenblumen / Kunsthandwerk / Keramik
Geschenkartikel / Accessoires etc.:

- Jahreszeitsortiment
- niedriger Preisbereich
- mittlerer Preisbereich
- gehobener Preisbereich

ist die Produktgruppe, Produkt angemessen / wertig präsentiert

Was Bieten wir unseren Kunden an fertig verarbeiteten Artikeln?

- niedriger Preisbereich
- mittlerer Preisbereich
- gehobener Preisbereich

ist die Produktgruppe, Produkt angemessen / wertig präsentiert

Was bieten wir den Kunden an Schnäppchen?

- Tagesangebot
- Wochenangebot
- Saisonangebot

Ist die Produktgruppe, Produkt angemessen / wertig präsentiert

Wie ist die Qualität und Warenpräsentation der im Ladenlokal verkauften Ware?

Schnittblumen / Pflanzen / Trocken-Seidenblumen / Kunsthandwerk / Keramik
Geschenkartikel / Accessoires etc.:

Welche Kundenpräsenz hat unser Ladenlokal beim Endverbraucher:

- warum soll Kunde gerade bei uns kaufen
- Ladenpräsenz auf Markt beim Kunden : Kundenfrequenz
- Image des Ladenlokals
- wann / warum kommt Kunde ins Ladenlokal
- nur zu spez. Anlässen
- weil Laden Trendschiene
- zum inspirieren lassen
- Qualität etc.
- Wenn Kunde an Blumen denkt, denkt er an unser Ladenlokal ?
- etc.

Welche Haltbarkeitsgarantie können wir unseren Produkten geben

- Zufriedenheitsgarantie

.....