



## Im Bekleidungsgeschäft

---

Die Verkaufsatmosphäre spielt eine sehr wichtige Rolle beim Erfolg eines Geschäftes.

Daher ist es wichtig, dass die Verkäufer sehr freundlich sind und ihre Körpersprache gut nutzen können. Zum Beispiel: vor der Brust verschränkte Arme oder Hände in den Hosentaschen geben den Kunden das Signal, dass er dort ihn stört und den Laden verlassen soll. Aus diesem Grund gehören die Hände auf den Rücken oder sollten offen vor dem Bauch agieren. Und ein Lächeln wirkt Wunder, denn wenn der Kunde erst einmal mit einem netten Verkäufer im Gespräch gekommen ist, hängt er ein Kleidungsstück nur sehr ungern wieder zurück.

Die Wühltische, die meistens ganz in der Mitte des Ladens platziert sind, spielen auch eine sehr große Rolle. Sie sind meistens mit unordentlichen Sachen erfüllt und werden mit sehr auffälligen und bunten Farben beschriftet. Das Angebot lockt den Kunden zum Kauf der Waren.



Es gibt Geschäfte, die das Image "modisch aber billig" haben und die soviel Ware wie möglich auf der Verkaufsfläche präsentieren. So braucht der Kunde besonders lange, um sich durch das unübersichtliche Angebot zu arbeiten, und

da alles so billig ist, nimmt er auch viel mit. Die Anzahl der Umkleidekabine sind in diesen Läden sehr reduziert, was in der Regel zu langen Warteschlangen führt. Die Geschäfte wissen, dass dann immer ein gewisser Teil der Kunden sagt: "Ach, zu dem Preis nehme ich das einfach mit, das wird mir schon passen."

An der Kassenzone sind meistens sehr viele Tische vorhanden, die mit Waren voll bepackt sind. Wenn der Kunde diese Tische sieht, denkt er automatisch, dass diese Waren billig sind. Dieser Eindruck wird mit bunten Stiften und Preisschildern unterstützt.



## Im Bekleidungsgeschäft

Ganz wichtig ist der Übergang von der Fußgängerzone ins Geschäft. Besonders der Eingangsbereich spielt eine sehr wichtige Rolle für die Kunden. Wenn der Eingangsbereich mit Waren gefüllt wird, fühlt der Kunde sich unwohl. Aus diesem Grund werden diese Bereiche frei von Waren eingerichtet.

Die Verkaufsatmosphäre ist ein wichtiger Beeinflussungsfaktor beim Verkauf. In Geschäften für Jugendlichen und meistens in Jeansläden läuft eine Musik, die bei den Jugendlichen angesagt ist. Dort arbeiten auch junge Verkäuferinnen und Verkäufer, die auch die neuesten Klamotten tragen. Dadurch kann der Käufer sich mit denen identifizieren und es kommen zu längeren Beratungsgesprächen. In solchen Läden duzen sich alle gegenseitig, manchmal werden sogar die Kunden auch geduzt. Dadurch entsteht eine gewisse Nähe, die zur höheren Beeinflussung der Kunden führt. Das ganze Geschäft soll ein bestimmtes Image transportieren, damit Einkaufen zum Erlebnis wird und Jugendliche das Gefühl haben, unter sich zu sein und verstanden zu werden.



Es wurde festgestellt, dass das Falten der Kleidungen gegenüber dem Hängen einen großen Vorteil bringt. Der Kunde nimmt die Ware in die Hand. Es ist bewiesen worden, dass die Waren, die in die Hand genommen werden, nicht so einfach zurückgelegt werden. Der körperliche Kontakt spielt eine erhebliche Rolle.

In Kaufhäusern sind die Gänge innerhalb einer Abteilung, also dort wo die Waren liegen, mit einem weichen Beleg ausgelegt. Denn auf einem weichen Untergrund läuft man langsamer, als auf einem harten. Dadurch werden die Kunden langsamer und können mehrere Waren wahrnehmen.