

Bewertung eines Ladens, in dem wir möglicherweise provisorisch verkaufen können

Mein ausgewählter Laden ist Greenline. Er befindet sich auf dem Verkehrsplatz, auf dem sich auch der Buchhandlung befindet. D.h., er ist gleich in der Nähe von vielen Bus- und Bahnhaltestellen. Das macht ihn zu einer guten Verkaufsmöglichkeit, weil so viele Menschen dort vorbeigehen. Ich habe ihn auch ausgewählt, weil er ein umweltfreundlicher Laden ist und wir umweltfreundliche Produkte anbieten. Dazu ergibt es noch Sinn, dort unsere Waren anzubieten, weil sich unser Hauptsitz (so wie er ist) nur so um die Ecke befindet. Wir könnten dann einfacher nachfüllen, falls sie unsere Waren ausverkaufen.

Es gibt schon bei Greenline umweltfreundliche Grußkarten von den Marken Positively Green Cards (Tochterfirma von Live Inspired) und Seltzer Goods. Sie sind, sofern ich herausfinden konnte, aus dem gleichen Stoff, und zwar aus 100% recyceltem Papier. Das Design der Karten (von beiden Firmen) ist sehr elementar – jede Karte hat nur ein Bild oder einen einfachen Text und kleine Infos auf der Rückseite. Die erste Firma bietet Karten für 2,95€ an und die zweite für 3,50€, welche Preise unserem Preis entsprechen.

Wenn man zunächst in Greenline geht, sieht man sofort das Kartenangebot. Links neben der Tür gibt es einen 2m großen Drehständer aus weißem Metall, in dessen Fächern die Positively Green Cards sind. Den zweiten Ständer (auch 2m aus weißem Metall – es scheint so, als hätte das Geschäft seine eigene Ständer) sieht man auch von der Tür, und zwar links hinter der Kasse und neben den Büchern. Ich würde aber sagen, dass sie trotz der Stellung nicht sofort auffallen, wenn man sie nicht gerade sucht, aber wenn man eine Karte kaufen will, kann man die Ständer ohne Mühe finden.

Kunden hat es wenig gegeben. Ich bin zweimal hingegangen, weil der Chef beim ersten Mal nicht gearbeitet hatte, und ich war zweimal eintauscht, dass es keine Menge Kunden gegeben hat. Ich nehme aber an, dass dort genug gekauft wird, dass das Geschäft weiter existieren kann, weil es es noch gibt. Die Kartenfächer waren aber ganz aufgefüllt, was entweder bedeuten kann, dass sie sich nicht gut verkaufen, oder dass der Mitarbeiter kurz vor meinem Besuch wieder aufgefüllt hat. Da ich zweimal hingegangen bin und es zweimal so ausgesehen hat, vermutete ich, dass die erste Option auch die richtige ist. Das ist für uns natürlich Schade, weil, wenn es keine Kunden gibt, die Grußkarten kaufen wollen, wir eher keinen Erfolg haben können.

Das alles kommt aber nicht in Frage, weil wir dort nicht verkaufen können. Der Mann, dessen Namen ich hätte aufschreiben sollen, hat uns abgelehnt. Er hat verneint, aber ich könnte mir schon vorstellen, dass wir es vielleicht während des Winter- oder Frühlingquartals wieder versuchen dürften. Ihm haben die Karten gefallen, aber er war weder bereit, sie von uns zu kaufen und dann weiterzuverkaufen noch sie provisorisch für uns zu verkaufen.

Ich weiß nicht, was noch geschrieben werden soll, weil es verneint hat. Deswegen nur 1 Seite

0406a - 1



## **Bewertung der zwei mögliche Verkaufstellen**

### **1. University Place Hotel**

#### **Kurzer Überblick**

In der vorigen Woche ging ich bei University Place, und dort traf an die Jill Dillon. Sie ist Empfangsleiterin des Hotels und entscheidet wer verkauft was beim Geschenkartikelladen. Seit voriges Jahr habe sie Interesse für Firma SpeakEasy gehabt, und allgemein interessiere sie für die Studentenfirmen. Sie wolle unsere Karten glücklich beim Kommissionsverkauf anbieten, aber wolle nicht direkt kaufen. Ich zeigte ihr unseren Katalog, und zog eine Karte aus der plastischen Hülle heraus, damit sie das Gefühl des Papiers proben könnte. Sie interessiere sich für die mehrsprachige Textekarten sehr, und glaube dass diese Karten sich gut verkaufen wollten. Der prospektive Verkaufsplatz wäre aber klein.

#### **Lage der Verkaufstelle**

Das Hotel steht an der Ecke von Lincoln Straße und vierte Straße, in der Nähe vom Bahnhof Max und nicht weit von der Uni. Es wäre unwahrscheinlich dass viele Studenten beim Geschenkartikelladen kommen; aber viele Touristen und Geschäftsreisenden bleiben im Hotel, sagte Frau Dillon. Und viele davon benutzen den Artikelladen, weil es Postkarten, Toilettenartikel und Snacks anbietet. Für unsere Kunden die Geschäftsreisenden seien wäre der kleine Artikelladen eine gute Verkaufstelle.

#### **Bewertung des Verkaufsplatzes**

Der Geschenkartikelladen des Hotels ist ganz klein. Und der Verkaufsplatz unseres Kartens wäre nur ein Fach des Bücherregals. Tischständer gibt es, aber die Fächer der Ständer wären zu klein, und innerhalb des Artikelladens gibt es Raum für neuen Tischständer oder Bodenständer nirgendwo. Das Fach ist doch in Augenhöhe, direkt gegenüber der Tür, und daher ganz sichtbar. Die Postkarten des Artikelladens haben sich nicht gut verkauft, sagte Frau Dillon, und sie würde mehr Postkarten nicht bestellen. Also, am höchstens wären wir etwa 50 Karten dort anbieten. Frau Dillon sagte doch dass viele ihre Gäste seien arabisch, vietnamesisch, und chinesisch. Glücklich bieten wir ihre Sprachen auf der Textekarten schon, und dazu interessiere Frau Dillon an diesen sehr. Der Satz "Ich liebe dich" auf der drei geeigneten Sprachen hälft die Karten sich als Souvenirs zu verkaufen. Kleine Verkäufe wären praktisch garantiert, aber wir verkaufen Karten in riesige Mengen überhaupt nicht.

## **2. Das Meetro Café**

### **Kurzer Überblick**

Mehrere Wochen vorher traf ich die Marktleiterin des Meetro Cafés, um die Sache des Verkaufens der Grußkarten zu besprechen. Obwohl ihre Name ist mir leider vergessen, diese Marktleiterin sagte dass sie würde die Karten gern anbieten wenn es nach ihr ginge, aber für solche Entscheidungen sei sie nicht zuständig. Sie sagte mir dass ich müsste eine Erlaubnis von Lisa Potter beantragen, wenn ich die Grußkarten der Firma im Café zu verkaufen stellen wollte. Lisa Potter ist die Leiterin der Imbißleistungen der Uni. Ich schickte ihr ein Email einige Wochen vorher, und habe noch keine Antwort bekommen.

### **Lage der Verkaufsstelle**

Das Meetro Café liegt am Campus, zwischen der Naturwissenschaftsgebäude 1 und dem Parkhaus 3, nicht weit von dem Parkplatz. Das Café ist ziemlich bekannt, und man könnte dort alle paar Minuten den ganzen Tag mindestens ein Kunde sehen. Früh am Morgen stehen die Kunden Schlange am Ladentisch. Das Meetro Café ist nicht so gängig wie Starbuck's, aber weit mehr prospektive Kunden wie in dem Geschenkartikelladen des Hotels würden unsere Waren sehen. Die Kunden wären vielleicht aber fast nichts als Studenten und Lehrer, und sehr wenige Geschäftsreisenden. Das Meetro mit Grußkarten zu liefern wäre ganz leicht, weil das Café in Fußnähe der Fremdsprachenabteilung ist.

### **Bewertung des Verkaufsplatzes**

Das Meetro ist nicht groß, aber der Verkaufsplatz unserer Karten wäre unbedingt größer als den des Hotels. Wann ich ginge beim Meetro, freier Raum gab es auf dem Boden, und fünf oder sechs Regalereihen standen gegenüber der Tür. Neben der Regale stand ein kleine Kühlschrank, und dort an der Ecke könnte ein Drehständer gestellt werden. Um die Ecke des Ladentisches stand ein kleine Tisch mit Gewürze, plastischen Essbestecke, usw. Neben dem Tisch gab es auch freier Raum. Auf dem Ladentisch war es aber anders. Gebäcke, Servietten, papierene Trinkbecher, usw. lagen schon auf dem Tisch, und freier Raum genügte nur für einen sehr kleine Tischständer (wie wir am letzten Verkaufstag benutzten). Es wäre auch eine Möglichkeit dass wir die Grußkarten auf einer Regale stellen könnten.

**Das Fazit**

Das Meetro Café wäre die Beste der zwei mögliche Verkaufstellen, aber ich habe noch keine Erlaubnis von Lisa Potter bekommen. Nächste Woche finde ich ihre Telefonnummer und rufe sie an. Was den University Place Hotel betrifft, könnten wir schon Karten da liefern und in Kommission verkaufen, aber wir sollten nicht mehr als 50 Karten anvertrauen.