

## **Lebensraum Buchhandlung: attraktiv für Mitarbeiter und Kunden, rentabel für den Unternehmer**

### *Fachtagung 2019 für Unternehmer im Buchhandel- Konzepte auf neurowissenschaftlicher Basis*

Steigende Kundenerwartungen und verändertes Informations- und Konsumverhalten sind zwei der Engpässe, die Umsatzwachstum im Buchhandel begrenzen oder verhindern. Ein Weitersto mit Führung eines allgemeinen Sortiments wird immer unwirtschaftlicher und in der Folge fehlt das Geld, um ein Ambiente zu schaffen, das kaufkräftige Stammkunden ebenso anspricht wie Spontankäufer. Ein Ladenkonzept muss aber nicht nur für Kunden attraktiv sein, sondern auch rentabel bewirtschaftet werden können.

Ein weiterer Engpass sind die Mitarbeiter, die einerseits Kostenfaktor sind, andererseits aber entscheidend für stabilen Umsatz. Kernkompetenz des stationären Buchhandels sind die Inhalte, die sich dem Kunden in der Sortimentsgestaltung präsentieren und in überzeugenden Verkaufsgesprächen kommuniziert werden. Dafür bedarf es qualifizierter, motivierter Mitarbeiter, die in einem wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmen arbeiten wollen und klare Anforderungen an die emotionale Kompetenz der Führung stellen. Dauerhafte Motivation entsteht vor allem aus der Qualität der Arbeit und dem Arbeitsumfeld.

Zielgruppen-orientierte Ladenkonzepte und auf Kundeninteressen ausgerichtete thematische Präsentationen erfordern einen umfassenden Marktüberblick und sind für Mitarbeiter viel spannender als die Auslage von Topiteln. Neue Stärken können darüber ausgebildet und weiterentwickelt werden. Die damit verbundene Begeisterung überträgt sich auf die Kunden, die mit Impulskäufen reagieren.

Die Fachtagung 2019 beschäftigt sich mit Varianten von Ladenkonzepten für den Buchhandel, bei denen die Wirtschaftlichkeit im Vordergrund steht, sowie einer anderen Art der Themenaufbereitung, über die einerseits Impulskäufe ausgelöst werden und andererseits für qualifizierte Mitarbeiter eine kreative Herausforderung darstellen.

#### **Programm:**

#### **Engpass Personal: Erfolgreiche Mitarbeiterführung und was die Gehirnforschung darüber weiß**

#### **Zukunft hat nur, wer dem Kunden einen einzigartigen Nutzen bietet**

- Wie sich der Markt und das Kundenverhalten weiter verändern werden
- Leistungskonzept: Kundenbedürfnisse in Sortiment, Service, Ambiente
- Präsentations-orientierter Themeneinkauf: Ansprache der Impulskäufer
- Frauen kaufen anders, oder?
- Ladengestaltung: mit Farben besser verkaufen

#### **Wirtschaftliche Ladenkonzepte für den Buchhandel**

- Unternehmensanforderungen an die Rentabilität: Kennziffern
- Sortimentskonzepte mit Zukunft

#### **Orte/ Termine**

Jeweils 10 Uhr bis ca. 16.30 Uhr

<b>26.März</b>	Hamburg/ Buchholz i.d.Nordheide
<b>27.März</b>	Kassel
<b>02.April</b>	Mannheim/ Ladenburg, Bad.-Württemberg
<b>03.April</b>	Crailsheim, Nord-Bad.-Württemberg/ Bayern, A 6 Nürnberg/ Heilbronn
<b>09.April</b>	Köln
<b>10.April</b>	Köln