

Praktische Tipps

Denken Sie daran, **Öffnungszeiten** online zu ändern und ggf. neue **Telefonnummern** eingeben, wo Sie derzeit zu erreichen sind.

- Google my business
- Website
- Facebook/Instagram
- Usw.

Informieren Sie Ihre **Zulieferer**, wann und wo Ware abgegeben werden kann.

Informieren Sie Ihre **Kunden**.

Mailing: Bestandskunden per Email/Post direkt ansprechen/informieren und dort Serviceleistung oder Produktinfos bekannt geben. Zeigen Sie sich menschlich und zeigen Sie Ihr Team.

„Wir vermissen Sie/hoffen auf Ihr Treue /schicken Ihnen ein „Goodie“ für Ihre Treue...“;

Umtausch und Rückgaberegeln ändern und den Kunden mitteilen

Nutzen Sie die **Social Media Kanäle**, um weiterhin Ihre Waren zu präsentieren. Wir haben schon ganz hervorragende Aktivitäten entdeckt. Ware mit Preisen gekennzeichnet. Die Waren ggf. liefern, oder für den Kunden reservieren. Kompliment an all jene, die hier so aktiv sind! Not macht erfinderisch.

Geschäftsanrufbeantworter (so es denn einen gibt) auch besprechen und auf eine andere Telefonnummer verweisen.

Aushang im Geschäft evt. mit Hinweis wo man Sie telefonisch, per Mail erreicht.

Putzfrau, Fensterputzer etc. abbestellen

Werbeanzeigen umplanen

Echtpflanzen (Deko im Laden) versorgen

Mal einen Blick in die **Kaffeküche** werfen und den Kühlschrank checken.

Bargeld aus Kasse und Safe sichern

Evt. auch **Aushang** „Einbruch zwecklos, kein Bargeld im Geschäft/Restaurant“

Stromfresser ausstecken

Heizungen aus

Zeitschaltuhren für Beleuchtungen etc. umplanen

Post/Zeitungen umbestellen

Passwörter etc. parat haben, wenn von Zuhause aus gearbeitet wird.

Evt. Vermieter kontaktieren bzgl. **Mietminderung**