



Hinweise zum besseren Verkauf

Über all die Jahre der Kinderkleiderbörse haben wir viele Erfahrungen gesammelt, was die Verkaufschancen betrifft. Diese wollen wir gern mit Ihnen / Euch teilen:

- ➔ **Der Preis ist natürlich entscheidend** – viele Käufer sind auf „Schnäppchenjagd“. Wer viel loswerden möchte, sollte seine Sachen möglichst günstig anbieten!

Bei größeren oder wertvolleren Gegenständen (Kinderwagen, Babyausstattung etc.) kann der Preis mit einem * gekennzeichnet werden und in der Artikelliste ein Mindestverkaufspreis vermerkt werden. Wir KKB Mitarbeiter würden in dem Fall den interessierten Kunden fragen, was er geben würde und vergleichen, ob das in den Verhandlungsspielraum passt.

Für sehr spezielle Dinge oder höherpreisige Markenartikel empfiehlt sich oft eher der Verkauf auf Online-Plattformen, wo Eltern gezielt danach suchen.

- ➔ **Die Sachen kritisch unter die Lupe nehmen:**

Manchmal geben wir (Anbieter) den Dingen einen zu hohen Preis, weil wir sie besonders mochten, aber objektiv betrachtet ist es vielleicht nicht angemessen (z. B. doch schon „mitgenommener“ als man dachte, aus der Mode gekommen, etc.).

Auch bei Tageslicht genau nach Flecken, Verfärbungen oder anderen Mängeln schauen, um sie ggf. mit „R“ (= Räubersachen) zu versehen.

Sachen ohne diese Kennzeichnung werden nicht zum Verkauf ausgelegt.

Das gilt auch für Schuhe!

- ➔ **Pakete:**

Es ist sinnvoll nur 3 bis max. 4 Artikel der gleichen Art als Paket anzubieten (z. B. 4 T-Shirts oder 3 Leggings). Größere Pakete verringern die Verkaufschancen.

Bitte auch darauf achten, dass die Einzelstücke im Paket gut anzuschauen sind – keiner kauft gern „die Katze im Sack“.

Und bitte keine „bunt gemischten“ Pakete anbieten (z.B. Matschhose, Leggings, Shirt) – das können wir nicht gut präsentieren und findet auch kaum Abnehmer.

Ausnahmen sind natürlich fertige Sets, wie es sie manchmal für Kleinkinder gibt.

- ➔ **Faustregel beim Wieder-Anbieten von einzelnen Sachen:**

Was 3 x nicht verkauft wurde, kann getrost entsorgt oder verschenkt werden.

Viel Freude und viel Erfolg beim Verkauf – Danke für Ihre / Deine Teilnahme!

Das KKB Organisationsteam vom Springbrunnen e.V.