

Inhaltsverzeichnis	Seite
1. Rechtliche Vorbereitungen	9
1. 1 Immobilien und Mietverträge	9
1. 2 Arbeitsverträge	10
1. 3 Was ist mit der Mitgliedschaft im Einkaufsverband?	12
1. 4 Sonstige Verträge	18
1. 5 Insolvenzräumungsverkauf	18
2. Organisatorische Vorbereitungen	22
2. 1 Wer braucht einen Projektleiter?	22
2. 2 Die Inventur	24
2. 3 Verkaufspreise und Kalkulation überprüfen	26
2. 4 Preisauszeichnung: Worauf es ankommt	26
2. 5 Von der Präsentation bis zu Formularen	31
2. 6 Personaleinsatz planen	36
2. 6. 1 Damit alle wissen, was sie zu tun haben	41
2. 7 Vor der Aktion schon die Zeit danach bedenken	44
2. 7. 1 Die live-moderierte Endspurt Aktion	44
2. 7. 2 Die Versteigerung des Restwarenbestandes	46
2. 7. 3 Der Aufkäufer kommt	48
2. 8 Dauer des Räumungsverkaufs	49
3. Wie die Werbung den Umsatz ankurbelt	50
3. 1 Was wettbewerbsrechtlich beachten?	50
3. 2 Die Grundregeln der Räumungsverkaufswerbung	51
3. 3 Den Werbeetat festlegen	57
3. 3. 1 Über Preise verhandeln	58
3. 4 Den Medienplan machen	62
3. 4. 1 Der Werbebrief	64
3. 4. 2 PR-Inserate	67
3. 4. 3 Klassische Zeitungsinserate	70
3. 4. 4 Kombi-Inserate	73
3. 4. 5 Der Prospekt	74
3. 4. 6 Wurfsendungen/Flyer	80
3. 4. 7 Der Selfmailer	83
3. 4. 8 Die Postkarte	84
3. 4. 9 Radiospots	84
3. 4. 10 Plakate, Planen, Hinweisschilder	86
3. 4. 11 Internet	88
4. Zeitplan	89
Anhang: Black List	90