

VORWORT	6	VORSICHT VOR DEM AUSWAHL-IRRTUM	64
		DAS ABC DER SORTIMENTSPLANUNG	66
ERFOLGREICH FÜHREN	8	OPTIMIEREN SIE DIE WARENPRÄSENTATION	68
DER SCHLÜSSEL ZU IHREM ERFOLG	9	NUTZEN SIE DIE CHANCEN DER BÄCKER-GASTRONOMIE	71
LIEBEN ODER LASSEN	11	STÄRKEN SIE IHR FRÜHSTÜCKSGESCHÄFT	73
SIND SIE EIN GUTER CHEF?	13	TAGESZEITENBÄCKEREI ALS ERFOLGSMODELL	75
SEIEN SIE OFFEN FÜR VERÄNDERUNGEN	16	WAHRER ERFOLG IST FLÜSSIG	77
VERZICHEN SIE DARAUF, RECHT ZU HABEN	19	VERKAUFEN SIE IHR FACHWISSEN	80
AKZEPTIEREN SIE KEIN »GEHT NICHT«	22	MANAGEN SIE IHRE RETOUREN RICHTIG	82
SMARTE ZIELE HELFEN FÜHREN	24	NUTZEN SIE MODERNE KASSENSYSTEME	84
ZIELE SETZEN UND ERREICHEN	26	MARKETING UND VERKAUF	86
DEFINIEREN SIE FÜR SICH DAS WORT »ERFOLG«	27	NUTZEN SIE MARKETING ALS ERFOLGSBASIS	87
RECHNEN SIE NACH, WIE VIEL GEWINN IM GEWINN STECKT	29	SETZEN SIE DIE MARKETINGINSTRUMENTE EIN	89
FREUNDEN SIE SICH MIT ZAHLEN AN	31	ORGANISIEREN SIE IHREN VERKAUF PROFESSIONELL	91
INVESTITIONEN SIND ZUKUNFTSSICHERUNG	33	FINDEN SIE HERAUS, WAS IHRE KUNDEN WÜNSCHEN	94
VERTRAUEN IST GUT, KONTROLLE IST BESSER	36	ANDERS ALS ALLE ANDEREN	96
VERGLEICHEN MACHT KLÜGER	39	ÜBERPRÜFEN SIE IHRE ÖFFNUNGSZEITEN	99
WÄHLEN SIE: PERSÖNLICHKEIT ODER PROZESSE	42	TRAUEN SIE SICH, TRENDS ZU SETZEN	101
GEBEN SIE IHREM UNTERNEHMEN EINE IDENTITÄT	44	LASSEN SIE IHRE KUNDEN WÄHLEN	103
		ZEIGEN SIE IHRE BÄCKER	105
QUALITÄT UND AUSWAHL	46	FRONTBAKING ALS MARKTCHANCE	107
NEHMEN SIE SICH ZEIT FÜR MEHR QUALITÄT	47	KOMMEN SIE IHREN KUNDEN ENTGEGEN	109
DEUTSCHE BROT KULTUR ALS CHANCE	49	ÜBERPRÜFEN SIE IHR DESIGN	112
ÜBERPRÜFEN SIE IHREN CONVENIENCEGRAD	51	DIE VERPACKUNG VERKAUFT	114
MACHEN SIE FRISCHE ZUR CHEFSACHE	55	SCHAFFEN SIE EIN WOHLFÜHL-AMBIENTE	116
VERKAUFEN SIE SICH NICHT UNTER WERT	57	BRINGEN SIE IHRE BÄCKEREI IN DIE MEDIEN	118
NOMEN EST OMEN	60	ZEICHNEN SIE SICH AUS	121

NUTZEN SIE DIE MÖGLICHKEITEN DER AUSSENWERBUNG	124	DIE HELFER-SEITEN	186
MARKEN MACHEN MÄRKE	126	DER 5-PUNKTE-MASTERPLAN ZUM ERFOLG	187
MACHEN SIE IHREN KUNDEN DAS LEBEN LEICHTER	130	ZEIT GEWINNEN	190
PFLEGEN SIE DIE KUNDEN VON MORGEN	132	PROFIL FINDEN	192
ZIELGRUPPE FÜNFZIG PLUS	134	ZAHLEN, DIE SIE KENNEN SOLLTEN	194
NUTZEN SIE DAS WELTWEITE NETZ IN DER REGION	136	BAUKASTEN FÜR NEUE PRODUKTE	196
IHR GELUNGENER WEB-AUFTRETT	139	DER GUTE-BÄCKER-CHECK	199
DER INTERNETSHOP ALS VERTRIEBSCHANCE	141	ANTWORTEN ZUM GUTE-BÄCKER-CHECK	201
SOZIALE NETZWERKE BEWEGEN	144	AKTIONSIDEEN FÜR IHRE BÄCKEREI	205
STÄRKEN SIE IHREN VERKAUF	147	FORMULAR FÜR JAHRESGESPRÄCHE	208
NUTZEN SIE DEN MEGATREND GESUNDHEIT	149	BEWERTUNG DER MITARBEITER-MOTIVATION	210
BINDEN SIE IHRE KUNDEN	151	BEWERTUNG DER EIGENEN FÜHRUNGSFÄHIGKEITEN	212
VERZICHEN SIE AUF EITELKEITEN	154	MITARBEITER ERFOLGREICH BINDEN	214
AKTIONEN BELEBEN	156	EIN OPTIMALES TEAM ZUSAMMENSTELLEN	218
SETZEN SIE AUF DEN ERFOLGSFAKTO R GEFÜHL	158	BROT-ZITATE	220
		STORECHECK – TESTKAUFBÖGEN	224
ZUKUNFTSSICHERUNG	160	VORGABEN FÜR EINE OPTIMALE WEBSITE	228
WERBEN SIE FÜR DEN BÄCKERBERUF	161	CHECKLISTE INTERNETSHOP	230
BILDEN SIE VERNÜFTIG AUS	164	HILFREICHE LINKS	232
WISSEN MACHT ERFOLGREICH	167	ICH GEH DAS JETZT AN!	234
PFLEGEN SIE DEN AUSTAUSCH MIT KOLLEGEN	169		
NACHHALTIGKEIT PUNKTET	171	ANHANG	236
EIN KLUGER MANN HAT KLUGE BERATER	174	DIE MÖGLICHMACHER	237
SEIEN SIE VORBEREITET	176	QUELLENHINWEIS ABBILDUNGEN	238
LÖSEN SIE DIE NACHFOLGEFRAGE RECHTZEITIG	178	DER AUTOR	239
ACHTEN SIE AUF LEBENSQUALITÄT	181	IMPRESSUM	240
GEHEN SIE IHREN WEG	183		