


Weihnachten 2005 in der BH1A

 Tops	 Flops
Geschenke von Kunden	Mürrische, ungeduldigen Menschen am Telefon
Viele Kunden, die Komplimente für schöne „Päckli“ machten.	(Stamm-)Kunden, die wütend wurden, wenn ich sie nicht erkannte, obwohl ich neu bin.
„Das Geschenk ist so schön wie Sie!“	Duftwasser (Esoterik-Artikel) fallen lassen. Geruch bleibend.
„Mein letztes Geschenk war sicher von Ihnen verpackt!“	Ungeduld und Drängelei in der Reihe an der Kasse.
Kunden, die einen mit Namen ansprachen und es schätzten, wenn ich ihren Namen wusste.	Frechheiten der Kunden (aus Stress, aber trotzdem).
Nach der Weihnachtszeit das Feedback, ich hätte gut und richtig empfohlen.	Benachrichtigung gemacht, obwohl Kunde ausdrücklich gesagt hat, er wolle das nicht. Kunde flippte aus, niemand konnte ihn beruhigen, auch nicht der Chef.
Gute Atmosphäre im Team und mit den Kunden trotz Hektik.	Einpacken: zu viel in zu kurzer Zeit. Globen waren Horror.
Alles verkaufte sich leichter, vor allem Teures.	Kunden, die nur mit einem Stichwort kamen, aber schnellstens ihr Buch wollten.
Selbständigkeit, viel neue Erfahrung.	V-102-Meldungen! So dass es nicht mehr vor Weihnachten reichte.
Wir wurden Ladenhüter los!	Sonderwünsche exakt bei Ladenschluss
Wertschätzung allgemein.	Unsicherheit und Stammeln bei Empfehlungen.
Toleranz der Kunden, z.B. als ich Vor- und Nachnamen verwechselte.	Kunden, die „gute Beratung“ brauchten und deshalb nicht Azubis wollten.
„Güezi“, weil Azubi die Kundin sofort über die vergessene Kreditkarte informiert hatte.	Kunden für wissenschaftliche Bücher, die kein Verständnis für Weihnachtshektik hatten.