

## Professionelle Warenpräsentation & Verkaufsförderung jetzt planen und durchführen

Der Frühsommer kommt immer näher und somit auch die Erntezeit vieler Regionalprodukte. Nutzen Sie diese herrliche Zeit um den Kunden mit einer schönen Warenpräsentation zum Zugreifen zu verlocken.

Wie? Das erfahren Sie hier.

### Warenpräsentation in den Regalen

Unter Warenpräsentation versteht man das Hinstellen und Ausstellen von Hofprodukten mit dem Ziel möglichst den Absatz positiv zu beeinflussen. Dabei gilt es folgende Grundsätze zu beachten:

- Mit Formen und Farben der Produkte spielen
- Menge verkauft Menge (leere Regale sind schlecht fürs Geschäft)
- Ordnung und Übersicht ins Sortiment bringen, Gruppierung
- Produkte gleicher Warengruppen senkrecht anordnen, nicht waagrecht. Bsp. Alle Teigwaren untereinander, nicht nebeneinander.
- Zugänglichkeit gewährleisten, zwischen zwei Produktreihen eine Griffücke erstellen
- Verkaufsaktive Seite nutzen (Kunden schauen und greifen eher nach rechts)
- Schonung und Pflege der Produkte
- Information abgeben
- Passende Umgebung (Abfolge der Warengruppen)
- Tablar-/Regalhöhe angepasst an die Warengruppen

### Die Warenpräsentation wird zusätzlich durch die Betriebsgrösse, das Betriebsimage und die anzubietenden Produkte samt Verpackung beeinflusst!

Volle Regale wirken attraktiver. Zwischen den Tablaren muss stets eine Griffücke vorhanden sein. Schwere und grosse Artikel gehören in die Bückzone (unten). Kleinere und eher unbekanntere Artikel gehören in die Griff- und Sichtzone.



Quelle: Kuppelwieser Bad Ragaz



Quelle: DV-Messe Karlsruhe



Quelle: Umbricht Untersigental



Quelle: Walki Wiedlisbach

## Verkaufsförderung als Tupfen auf dem I

Mehr als die Hälfte aller Kaufentscheidungen werden erst im Laden gefällt! Das können wir positiv beeinflussen.

Die Verkaufsförderung beinhaltet verschiedene Massnahmen, die sich gegenseitig gut ergänzen.

Ziel ist die Bekanntheits-Steigerung von Produkten, die Erhöhung von Umsatz, die Stärkung der Produkttreue oder allgemein die Verlängerung der Aufenthaltsdauer von Kunden im Laden.

- Verkaufsförderung beginnt vor dem Laden mit einem schönen Schild und ansprechender Dekoration sowie sauberer, einladender Umgebung.
- Sie zieht sich dann als roter Faden weiter durch den ganzen Laden mit verschiedenen Ideen
  - 2. Verkaufspunkt (nebst dem üblichen Platz) mit Saisonalen Artikeln
  - Plakate und hofeigene Bilder dazu
  - Aktionen
  - Rezepte zu den Produkten auflegen und mögliche Produkt-Kombinationen ausstellen
  - Zusatzsortiment zum Produkt präsentieren Bsp. Rahm & Merengue zu den Erdbeeren oder Spargelschäler zu den Spargeln
  - Degustationen
  - Kassenzone mit kleinen Snacks und Getränke bereichern

Je nach Saison und Angebot darf die Einrichtung des Ladens verändert werden. Deshalb sind mobile Warenträger und ersetzbare Lichtquellen sehr hilfreich. Auch Tische mit unterschiedlichen Höhen, die einfach untereinander geschoben werden können sind praktische Elemente. Harassen, Truhen, Körbe, Fässer, hängende Holztablare und andere alte Gegenstände ergänzen die üblichen Warenträger wunderbar.



Quelle: Bäcklihof Jona



Quelle: Kuppelwieser Bad Ragaz



Quelle: Früchte Farm Sulz