

## Verkaufsformen

Es gibt viele verschiedene Verkaufsformen. Auch Kombinationen von verschiedenen Formen können Sinn machen. Wichtig ist, dass sich die Verkaufsform an folgenden Punkten orientiert:

- Kompetenzen der Betriebsleiterfamilie
- Zeitliche Ressourcen der Betriebsleiterfamilie
- Standort des Betriebs
- Sortiment

### Mögliche Vertriebswege/Verkaufsformen in der Direktvermarktung – eine nicht abschliessende Auflistung

Form	Vorteile	Nachteile	Hinweise / Empfehlungen	Notwendige Kompetenzen
Ab Hof regelmässig bedient (Laden / Stand)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keine Transportmittel</li> <li>• Kühlkette einfacher, weil nahe</li> <li>• Wenig Abwesenheit vom Betrieb</li> <li>• Sozialnetz von der Frau gestärkt</li> <li>• Persönlich, Beratung, Zusatzverkäufe möglich</li> <li>• Kunden können Feedback direkt geben</li> <li>• Ware weg – Geld in der Kasse (Sicherheit)</li> <li>• Einkaufserlebnis</li> <li>• Gut überwacht (Diebstahl)</li> <li>• Alkoholverkauf möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fremde Personen auf Hof → stets freundlich sein</li> <li>• Betreuung des Ladens ist teuer – hohe Präsenz</li> <li>• Kundenfrequenz nicht planbar</li> <li>• Erscheinungsbild Laden und Hof = Aufwand</li> <li>• Verkaufsraum einrichten</li> <li>• Sortimentbreite beachten</li> <li>• Verkehr auf dem Hof (Sicherheitsaspekt)</li> <li>• Platzbedarf für Verkaufs- und Lagerraum sowie Parkplätze</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klare Abgrenzung</li> <li>• Öffnungszeiten beachten</li> <li>• Arbeitsbelastung überprüfen</li> <li>• Zusammenarbeit mit anderen prüfen</li> <li>• Ferien etc. frühzeitig kommunizieren</li> <li>• Gesamtauftritt Hof- Laden- Personal beachten</li> <li>• Lage des Hofes muss geeignet sein</li> <li>• Gute Beschilderung</li> <li>• Parkplatz und Hofregeln klären</li> <li>• Hundehaltung kann Kundenfrequenz senken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fachwissen Verkauf</li> <li>• Freude am Kundenkontakt (offen, diskret, kommunikativ)</li> <li>• Fähigkeit einen Hofladen einzurichten</li> <li>• Ordnungssinn</li> <li>• Hygienebewusstsein</li> </ul>

Form	Vorteile	Nachteile	Hinweise / Empfehlungen	Notwendige Kompetenzen
<p>Gemeinschafts-Laden</p> <p>Im Dorf in der Stadt oder auf einem anderen Betrieb</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideenreichtum vieler Köpfe</li> <li>• Stärken verschiedener Personen vorhanden</li> <li>• Grosses Sortiment</li> <li>• Arbeitsaufteilung</li> <li>• Verantwortung aufgeteilt</li> <li>• Bekanntheitsgrad ist höher</li> <li>• Raummiete kann aufgeteilt werden</li> <li>• Besserer Standort (z.B. in Stadt, im Dorf)</li> <li>• Höhere Kundenfrequenz als auf dem Hof</li> <li>• Gemeinsames Ziel, gemeinsame Motivation</li> <li>• Team statt Einzelplayer</li> <li>• Investitionskosten auf mehrere Personen abgestützt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es braucht viele Absprachen/ Verträge</li> <li>• Konfliktpotential</li> <li>• Anfangsrisiko</li> <li>• Zeitaufwand für Absprachen, Teamsitzungen,</li> <li>• Arbeitsweg</li> <li>• Einkommensverteilung</li> <li>• Abhängigkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alles muss besprochen sein: Lohn, Arbeitszeit, Arbeitsaufteilung, Administration, Investitionen &gt; Vertrag erstellen</li> <li>• Produkt-Auftritt und Raumkonzept muss besprochen werden</li> <li>• Es braucht Standards z.B. zur Hygiene</li> <li>• Werbung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisationskompetenz</li> <li>• Sozialkompetenz</li> <li>• Freude am Erledigen von administrativen Arbeiten</li> <li>• Bei höherem Umsatz: Kenntnisse aneignen, damit MwSt korrekt abgerechnet werden kann</li> </ul>

Form	Vorteile	Nachteile	Hinweise / Empfehlungen	Notwendige Kompetenzen
Ab Hof Selbstbedienung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kein Personal zum Verkauf notwendig</li> <li>• Keine Fahrspesen, keine Auslieferung</li> <li>• Lange und flexible Öffnungszeiten</li> <li>• Anonym einkaufen möglich (Zeitgeist)</li> <li>• Standort weg vom Betrieb möglich</li> <li>• Kann Laufkundschaft ansprechen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diebstahl / Falschzahler</li> <li>• Erschwerte Kommunikation mit Kunden</li> <li>• Keine Zusatzverkäufe ohne Verkaufspersonal</li> <li>• Keine direkte Kundenbindung/kein Feedback</li> <li>• Ohne Aufsicht Ordnung im Laden schwierig</li> <li>• Fremde Personen auf Hof</li> <li>• Verkehr</li> <li>• Übersicht verkaufte Produkte nicht einfach</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guter Standort wichtig</li> <li>• Gute Beschilderung</li> <li>• Regelmässig Gestelle auffüllen und Ordnung</li> <li>• Präsenz zeigen trotz Selbstbedienung</li> <li>• Warenpräsentation kundenfreundlich gestalten</li> <li>• Wechselgeld überwachen</li> <li>• Kundenfeedbacks schriftlich ermöglichen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sinn für Sauberkeit</li> <li>• Ordnungssinn</li> </ul>
Ab Hof wenige Verkaufstage, Events, saisonal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zeitlich begrenzt</li> <li>• Planbar</li> <li>• Spezielle Produkte</li> <li>• Weniger Lagerung</li> <li>• Werbung spezifisch / persönliche Werbung</li> <li>• Imagepflege</li> <li>• Kundenbindung</li> <li>• Spannend, abwechslungsreich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufwand Vorbereitung und Tag selber</li> <li>• Kurzfristig hohe Arbeitsbelastung</li> <li>• Zusätzliches Personal/Helfer nötig</li> <li>• Risiko Wetter, Ferien etc.</li> <li>• Unregelmässiges Einkommen</li> <li>• es ist schwierig eine Stammkundschaft aufzubauen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechtzeitig planen &gt; Arbeiten des ganzen Hofes berücksichtigen</li> <li>• Versicherung abklären</li> <li>• Etwas Spezielles organisieren</li> <li>• Genug Werbung machen</li> <li>• Nachbarn informieren</li> <li>• Gemeinde orientieren</li> <li>• Nach Event reflektieren und Verbesserungsmöglichkeiten festhalten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eventmanagement / Organisationstalent</li> <li>• Kundenfreundliche Art</li> <li>• strukturiert</li> <li>• kann kurzfristig eine Mehrbelastung aushalten</li> </ul>

Form	Vorteile	Nachteile	Hinweise / Empfehlungen	Notwendige Kompetenzen
Marktstand regelmässig	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kein Verkaufslokal auf dem Hof notwendig</li> <li>• Wir gehen zu den Kunden: guter Kontakt</li> <li>• Wir können Auskunft über die Produkte geben.</li> <li>• Grosses Kundenpotenzial (Laufkundschaft)</li> <li>• Zugleich Werbung für Hof</li> <li>• Nicht abhängig vom Standort des Betriebs</li> <li>• Weniger Eigenwerbung</li> <li>• Produktion auf klare Termine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gebühren für Marktstand</li> <li>• Zeitlich begrenzt: Haltbarkeit, Restmengen!</li> <li>• Standbetreuung zeitaufwändig/lange Tage</li> <li>• Produktionsspitzen zwischen Markttagen</li> <li>• Fahrzeug für Transport / Kühlkette!</li> <li>• Konkurrenz am Markt selber gross</li> <li>• Umsatz stark wetterabhängig</li> <li>• Bedingungen für Verkaufspersonal (nass, kalt)</li> <li>• Auf-/Abbau Stand aufwändig</li> <li>• Direkte Konkurrenz vor Ort</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fahrzeug und/ oder Marktstand notwendig</li> <li>• eigene Ausrüstung oder Standmiete?</li> <li>• Genaue Informationen wo Markt stattfindet</li> <li>• Bewilligung bei Gemeinde klären</li> <li>• Arbeitsorganisation am Markttag beachten</li> <li>• Weniger Markttag im Winter...</li> <li>• auf Warenpräsentation grossen Wert legen</li> <li>• guter Standort erkämpfen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Braucht Verkaufspersönlichkeiten am Stand</li> <li>• Begabung &amp; Wissen, wie ein Marktstand ansprechend gestaltet werden soll</li> <li>• Kommunikation</li> </ul>
Hauslieferdienst	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontakt mit Kunden</li> <li>• Keine Ladenhüter</li> <li>• Freie Zeiteinteilung</li> <li>• Keine Kundschaft auf dem Betrieb</li> <li>• Wenig Infrastruktur für den Verkauf</li> <li>• Lage des Betriebes spielt keine Rolle</li> <li>• Hoher Kundenservice</li> <li>• Stammkunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufwändig und organisationsintensiv</li> <li>• Auslieferung eher am Abend</li> <li>• Ev. grösseres Auto oder Anhänger nötig (mehr Kosten)</li> <li>• Distanzen zu Kunden: Kunden sind verstreut</li> <li>• Kundenpflege möglich: Achtung Zeitfaktor...</li> <li>• Keine Zusatzverkäufe möglich</li> <li>• Keine Laufkundschaft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auto als Werbeträger nutzen</li> <li>• Eventuell mit Abo arbeiten</li> <li>• Bestimmter Liefertag und Route</li> <li>• Lieferkosten mitkalkulieren</li> <li>• Kühlkette beim Transport beachten &gt; geeignetes Fahrzeug und Einrichtung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fahrausweis</li> <li>• Organisationstalent</li> <li>• Geographische Kenntnisse</li> <li>• Freude am Kundenkontakt</li> <li>• Flexibilität</li> </ul>

Form	Vorteile	Nachteile	Hinweise / Empfehlungen	Notwendige Kompetenzen
Internet Postversand	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Freie Zeiteinteilung / 24 Stunden "offen"</li> <li>• Bequem für Kundschaft (auch für nicht mobile Personen)</li> <li>• Kein Verkaufsraum notwendig</li> <li>• Produktion und Verpackung/ Auslieferung planbar, wenn gut organisiert</li> <li>• Entspricht dem Zeitgeist/ Kontakt per Mausclick</li> <li>• Grosses Kundenpotenzial</li> <li>• Unabhängig vom Standort des Betriebs</li> <li>• Ergänzung zum Hofladen</li> <li>• Gemeinsame Plattform von mehreren Betrieben/ Hofladen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sortiment eher eingeschränkt</li> <li>• Transportschäden möglich</li> <li>• Termingarantie nicht immer beeinflussbar</li> <li>• Mehr Aufwand (verpacken, auf Post bringen) und Versandkosten</li> <li>• Persönlicher Kontakt zum Kunden fehlt</li> <li>• Grosses Lager an Verpackungsmaterial</li> <li>• Geld fliesst erst nach Versand der Ware:</li> <li>• Zahlungsmoral der Kunden....</li> <li>• Kaum Kundenkontakt/ -Feedback</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sich überlegen, wie Neukunden gewonnen werden</li> <li>• Administration gut organisieren: Bestellung/ Lieferung/ Bezahlung</li> <li>• Website einfach gestalten, Kontaktdaten sind sofort zu finden</li> <li>• Zeitpunkt Bestellungsverarbeitung festlegen</li> <li>• Haltbare Lebensmittel</li> <li>• Allgemeine Geschäftsbedingungen festlegen (Porto /Versand weiterverrechnen!)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disziplin, damit Website aktuell ist</li> <li>• PC-Kenntnisse</li> <li>• Datenpflege &gt; Talent für gut strukturierte administrative Arbeiten</li> <li>• Beherrschung der Rechtschreibung</li> <li>• Flyer für eine gut gestaltete Website oder Bezugsperson, die das kann</li> </ul>
Grosskunden Detailhandel Gastronomie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lieferung von grösseren Mengen/Einheiten</li> <li>• Regelmässige Abnehmer &gt; Abnahmevertrag</li> <li>• Auf Bestellung</li> <li>• Keine Infrastruktur, ausser Fahrzeug</li> <li>• Wenig Werbeaufwand (weniger Zeitaufwand)</li> <li>• Ein Kontakt "viele Kunden" (Bsp. Altersheim)</li> <li>• regional = indirekte Werbung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liefermengen müssen garantiert werden (Lösungen bei Engpässen wegen Witterung?)</li> <li>• Konstante Warenqualität und Lieferung</li> <li>• Flexibilität bei kurzfristiger Bestellung</li> <li>• Eventuell tieferer Preis (Grossmengen)</li> <li>• Verhandlungen &gt; Preisdruck</li> <li>• Spezialwünsche</li> <li>• Abhängigkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorbereitungszeit berücksichtigen</li> <li>• Liefertermine planen</li> <li>• Lagerräume für "Zwischenlager" beachten</li> <li>• Anforderungen Lebensmittelhygiene gut beachten</li> <li>• Netzwerk in der Gastronomie auch pflegen!</li> <li>• Controlling selber machen</li> <li>• evtl. Abnahmeverträge machen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstsicherheit &amp; Verhandlungskompetenz &gt; Preis, nicht verkaufte Ware, ...</li> </ul>

Form	Vorteile	Nachteile	Hinweise / Empfehlungen	Notwendige Kompetenzen
Selber pflücken	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nicht selber ernten = weniger Personal</li> <li>• Produkte weg, Geld in der Tasche</li> <li>• Kundschaft sieht, wie Produkt kultiviert wird</li> <li>• Erlebnis für Kundinnen und Kunden</li> <li>• Werbung, da Personen auf Hof kommen</li> <li>• wenn gut geplant gestufte Ernte und wiederkehrende Kundschaft möglich</li> <li>• Es werden keine Mitarbeitende benötigt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diebstahl / Vandalismus</li> <li>• zu wenig Geld in der Kasse</li> <li>• Teilweise „anstrengende“ Kundschaft</li> <li>• Hohe Präsenzzeiten während der Saison</li> <li>• Stark witterungsabhängig</li> <li>• Verlust durch zertreten/ ungleichmässige Ernte</li> <li>• tieferer Preis, dafür weniger Aufwand</li> <li>• Trotzdem muss die Plantage durch Bäuerin/ Landwirt kontrolliert und gepflegt werden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Werbung (Flyer, Inserate)</li> <li>• Gut signalisieren, ausschreiben</li> <li>• Guter Standort, Parkplätze</li> <li>• Felder müssen gepflegt aussehen</li> <li>• Organisation und Beschilderung wo gepflückt werden darf gut planen.</li> <li>• Grösse / Angebot und Nachfrage prüfen</li> <li>• eventuell bediente Kasse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisationstalent</li> <li>• Flair Werbetafel/ Zahlungsbereich schön zu gestalten</li> <li>• Controlling</li> </ul>
Foodtruck für Verkauf, nicht für Verpflegung  Saisonverkäufe ab Fahrzeug	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kein eigenes Verkaufslokal notwendig</li> <li>• Guter Kontakt</li> <li>• Wir können Auskunft über die Produkte geben.</li> <li>• Grosses Kundenpotenzial (Laufkundschaft) &gt; wir fahren dorthin, wo wir gut verkaufen können.</li> <li>• Zugleich Werbung für Hof (Blickfang)</li> <li>• Nicht abhängig vom Standort des Betriebs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gebühren!?! Abklären wo der Foodtruck abgestellt werden darf und zu welchen Konditionen.</li> <li>• Zeitlich begrenzt: Produktionsmengen gut kalkulieren bei Frischprodukten</li> <li>• Fahrzeugunterhalt/ - Pflege &gt; Kühlgeräte</li> <li>• Zeitaufwändig/lange Tage</li> <li>• Produktionsspitzen zwischen Verkaufstagen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Standort abklären &gt; Miete / Bewilligung bei Gemeinde klären</li> <li>• Arbeitsorganisation am Verkaufstag beachten</li> <li>• auf Warenpräsentation grossen Wert legen</li> <li>• guter Standort erkämpfen</li> <li>• guter Auftritt (Kleidung professionell)</li> <li>• Garage, die den Foodtruck warten kann</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Braucht Verkaufspersönlichkeiten</li> <li>• Begabung &amp; Wissen, wie ein Foodtruck ansprechend gestaltet werden soll</li> <li>• Kommunikation</li> <li>• Führerschein</li> </ul>