

Tipps für eine gute Warenpräsentation

Agrar News
25.12.2014

Serie Direktvermarktung: Wie präsentiere ich meine Waren optimal?

Die Direktvermarktung bietet vielen Landwirten eine gute Möglichkeit, Wertschöpfung aus den eigenen Produkten zu ziehen. Doch ein Selbstläufer ist sie mitnichten. In unserer Reihe „Direktvermarktung und Marketing“ beleuchten wir einige Direktvermarktungssysteme näher und zeigen Maßnahmen zur Kundenbindung auf.

Der Kunde erwartet Erlebniseinkäufe und Unterhaltung, hat gleichzeitig aber keine Zeit und freut sich über vorbereitete Produkte – in diesem Spagat der Kundenwünsche müssen sich auch Direktvermarkter behaupten. Teil 3 unserer Serie beleuchtet die Warenpräsentation.

• Tipps für eine gute Warenplatzierung

- Freundlicher Eingangsbereich, den Kunden willkommen heißen
- Liebevolle, professionelle und saisonale Dekoration
- Breite Gänge, übersichtliche Warenpräsentation
- Die Ware „ins richtige Licht“ setzen, warme Farben bevorzugen, im SB-Bereich Spotstrahler einsetzen
- Ware „bunt“ anbieten, Farben abwechseln, lesbar beschriften
- Mitnahmeartikel wie Kerzen, Grußkarten, Süßwaren vor der Kasse platzieren
- Zusätzliche Highlights (Kaffee- und Kinderspielecke, Ruhezone, Probierportionen, Give away) schaffen

Angelika Sontheimer

Im nächsten Beitrag der Serie erfahren Sie mehr über „Werbung und Öffentlichkeitsarbeit“.

Weitere Beiträge unserer Serie „Direktvermarktung und Marketing“:

1. [Möglichkeiten der Direktvermarktung](#)
2. [Kundenbindung in der landwirtschaftlichen Direktvermarktung](#)
3. Tipps für eine gute Warenpräsentation
4. [Werbung und Öffentlichkeitsarbeit](#)