



## KRÄUTER

# Wirkungsvoll präsentieren



Das kleine Einmaleins der Verkaufsflächengestaltung und Warenpräsentation ist ein Muss auch beim Kräuterverkauf. Mit Raffinesse und Kreativität können Sie die Aufmerksamkeit der Kunden für Ihr Kräutersortiment wecken und Kauflust beeinflussen.

**P**rodukte, die Sie „promoten“ wollen, sollten Sie an Stellen präsentieren, wo die Aufmerksamkeit der Kunden entsprechend der Wegeführung vorhanden ist.

Nutzen Sie die Wirkung von Farben. Sie werden besser beachtet als „Einheitsgrün“. Setzen Sie blühende oder besonders stark duftende Kräuter bewusst ein, um die Aufmerksamkeit des Kunden zu erregen.

Überfordern Sie Ihre Kunden nicht mit Masse, sondern mit Klasse. Zeigen Sie Ihre

Kräuter bewusst an verschiedenen Plätzen auf der Verkaufsfläche. Erinnern Sie Ihre Kunden an mehreren Stellen: „Kräuter sind lecker“, „Kräuter sind etwas für alle Sinne.“

Achten Sie dabei auf eine für den Kunden verständliche Produktinformation: Kräuter für drinnen oder draußen, Kräuter für die Sinne und/oder für die Küche.

Sammeln Sie mit der Art und Weise Ihrer Warenpräsentation Erfahrungen. Nutzen Sie diese bewusst zur „Kundenverführung“!



Links oben: Wo Kräuter wirkungsvoll präsentiert werden, verkaufen sie sich fast von alleine

Rechts oben: Auch Accessoires lassen sich über eine gute Dekoration mitverkaufen

Rechts unten: Kräuter eignen sich ganz besonders, um Urlaubsstimmung und positive Gefühle bei den Kunden anzusprechen

## AUCH KRÄUTERKAUF IST VERTRAUENSACHE

Überzeugen Sie Ihre Kunden auch beim Kräuterverkauf mit Fachkompetenz, Glaubwürdigkeit und Sympathie:

- mit Beratungskompetenz in einer für Ihre Kunden verständlichen Sprache,
- mit Sozialkompetenz, wertschätzend und professionell und
- mit einer Topqualität Ihrer gärtnerischen Produkte und Zubehör.

## ANGEMESSENE PREISE DURCHSETZEN

Jede Geschäftsfrau und jeder Geschäftsmann ist gefordert, zu kalkulieren und auszuloten: Wo liegt die absolute Preisuntergrenze? Wo die Preisobergrenze? Wie kann ich mit einer der Situation angepassten Strategie Preise anpassen und verbindlich festlegen?

Solche Überlegungen lohnen sich, denn mit gut kalkulierten Preisen können Sie und Ihr Team Ihren Kunden verbindlich begegnen.

Schätzen Sie jeden Ihrer Mitbewerber auch aus anderen Branchen, der mit Kräutern Geschäfte machen will. Sie sind „Werbepartner“ letztendlich auch für ihr Kräuterangebot. Denn auch die Aktivitäten dieser Mitbewerber tragen dazu bei, dass Kräuter bekannter werden und Ihre Kunden zum Kauf motiviert werden.

Für Ihre Kunden ist wichtig, dass Sie von Ihnen mit gezielten Werbemaßnahmen darauf aufmerksam gemacht werden, welche besonderen Kräuter es bei Ihnen gibt.

## VERANSTALTUNGEN LOHNEN SICH

Gezielt promotete Kräuterevents sind hervorragend geeignet, Kunden auf Ihr Kräuterangebot und damit auf Ihr Unternehmen insgesamt aufmerksam zu machen. Solche Anlässe verursachen zunächst viel Mehrarbeit und verursachen zusätzliche Kosten. Für Ihren Unternehmenserfolg können fantasievolle Veranstaltungen aber sehr hilfreich sein.

TEXT UND BILDER: **Rosemarie Wagler**

## GEPLANT VORGEHEN

### Erfolgreich werben mit Konzept

Werbung kostet! Schon deshalb macht es Sinn, mit Konzept zu werben.

- + Bevor Ihre großen Erwartungen mit kleinen Erfolgen enttäuscht werden, sollten Sie den Markt und Ihre Kundenzielgruppen analysieren.
- + Achtung! Markt- und Zielgruppenanalysen haben ein schnelles Verfallsdatum!
- + Werbung kann Aufmerksamkeit wecken, den Bekanntheitsgrad erhöhen, zum Kauf motivieren und Sie ins Gespräch bringen
- + Werben Sie niemals mit den Schwächen Ihrer Mitbewerber!
- + Wecken Sie bei Ihren Kunden nur die Erwartungen, die Sie auch erfüllen können!
- + Wer wirbt, sollte auch daran interessiert sein, was die Werbemaßnahme bringt.
- + Gezielt werben erfordert gezielte Planung, gute Gestaltung, die richtige Positionierung und die nötige Ausdauer.
- + Geben Sie Ihren Kunden Orientierung mit gezielten Werbemaßnahmen, die zu Ihrem Unternehmensprofil passen.

## DIE AUTORIN



**Rosemarie Wagler** ist Inhaberin von „Menschen fürs Grün“ und als Unternehmensberaterin, Coach und

Supervisorin im deutschsprachigen Raum tätig. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind Konzeptentwicklung und einzelbetriebliche Beratungen, Mitarbeiterschulungen und Verkaufsseminare, Chefseminare zur Mitarbeiterführung und Persönlichkeitsentwicklung sowie Krisen- und Konfliktberatung.