



Helfen neue Medien bei der Direktvermarktung?

Direktvermarktung übers Internet ist die Zukunft!

Direktvermarktung ist in Zeiten der Monopolisten und des Preiszerfalls ein elementarer Eckpfeiler für den Abverkauf der eigenen Produkte. Als ergänzender Verkaufskanal zu den üblichen Absatzwegen ist der Direkt-Verkauf über Soziale Medien, die eigene Website oder Plattformen heute nicht zu vernachlässigen.

Keine Produkte-Platzierung

Zu Beginn dieses Artikels möchte ich darauf hinweisen, dass ich folgende Empfehlung gemäss meinen Erfahrungen gebe und keinerlei Vergütungen von einzelnen Anbietern beim ZBV oder dem Autor für diesen Bericht eingegangen sind.

Im heutigen Fachteil möchte ich Ihnen ein paar Tipps und Tricks mit auf den Weg geben, wie Sie ohne grosse Vorkenntnisse und schon in wenigen Tagen Ihre Produkte über die digitalen Kanäle an Ihre Konsumenten verkaufen können. Verstehen Sie mich nicht falsch. Auch das Internet ist kein Allheilmittel und schon gar kein Ort, wo man schnell und ohne grossen Aufwand einen grossen Umsatz machen kann. Um die Direktvermarktung im grossen Stil voranzutreiben, braucht es professionelle Hilfe und Beratung. Dieser Artikel soll Ihnen aber eine Anleitung geben, wie Sie selber und absolut kostenlos, mit relativ wenig Aufwand die ersten Gehversuche im Bereich der Direktvermarktung im Internet machen können.

Die eigene Website:

Heutzutage gibt es etliche Anbieter von «Create your own Website»-Anwendungen. Meiner Erfahrung nach ist aber die Plattform Jimdo die unkomplizierteste und schnellste Variante, eine moderne Website inkl. Onlineshop an einem verregneten Sonntagnachmittag selber zu «bauen», «Mach's dir leicht» ist ein Werbeslogan der Firma. Auf der Website www.jimdo.com finden Sie auch kurze Videos, die erklären, wies gemacht wird. Es sind absolut keine Programmierungkenntnisse nötig und mit ein bisschen Kreativität ist im Nu eine ansprechende Website für Ihren Hof und Ihre Produkte erstellt. Jimdo Free ist kostenlos und zum Testen und Ausprobieren bestens geeignet. Wenn



Verkaufen übers Netz ist bequem. Bild: MCA

Sie und Ihre Produkte bereit sind, können Sie unkompliziert ein Upgrade durchführen, welches alle Möglichkeiten freischaltet und im Monat CHF 9.00 kostet. Sie können sogar einen Onlineshop auf der Website erstellen und direkt einkassieren.

Facebook Market Place:

Um über Facebook ein Produkt verkaufen zu können, brauchen Sie natürlich ein Facebook-Profil. Wer noch keins hat, kann sich mit ein paar wenigen Klicks ein Facebook-Profil erstellen und mit dem Direktverkauf auch schon loslegen. Dazu braucht es auch keine grosse «Freunde-Liste». Haben Sie das Facebook-Profil erstellt, können Sie in Facebook auf «Marketplace» klicken. Im «Marketplace» können Sie dann ganz einfach ein gutes Foto von Ihrem Produkt hochladen, das Produkt mit wenigen Sätzen knackig beschreiben, die Produktkategorie bestimmen und den Preis für das Produkt festlegen. Einmal auf «Posten» gedrückt, wird Ihr Produkt Zigtausenden Menschen aus Ihrer geografischen Umgebung in Facebook angezeigt. Sie müssen nichts weiter tun, als abwarten, bis Sie von einem potenzieller Käufer über Facebook kontaktiert werden. Die Kontaktaufnahme des Käufers mit Ihnen erfolgt dann über den Nachrichtendienst von Facebook. Nach einem kurzen schriftlichen Austausch und der Terminfindung für die Abholung des Produkts bei Ihnen ist der Umsatz auch schon eingefahren.

WhatsApp-Gruppe für bereits bestehende Kunden Ihres Hofladens:

Falls Sie einen Hofladen haben oder Ihre Produkte regelmässig an einem Markt verkaufen, würde ich Ihnen empfehlen, die bereits bestehenden Kunden

in eine WhatsApp-Gruppe einzuladen. Teilen Sie Ihrem Käufer mit, dass er über Ihre WhatsApp-Gruppe regelmässig informiert wird, falls Sie ein neues Produkt lancieren, wieder frische Würste im Angebot sind oder dass Sie nächsten Samstag in Zürich auf dem Gemüsemarkt anwesend sein werden. Ihre WhatsApp-Gruppe wächst mit der Zeit auf eine Grösse an, welche einige 100 Bestands-Kunden umfasst. Ihr Kunde kennt Sie ja bereits und was ist zielführender und kostengünstiger als einen bereits bestehenden Kunden zu einem weiteren Kauf zu animieren? Kurz gesagt: Teilen Sie Ihrer WhatsApp-Kunden-Gruppe mit, was Sie im Angebot haben und wo der Kunde die Ware bekommt. Denn direkte Kommunikation mit dem Kunden ist das A. und O. des Direktverkaufs.

Plattform vom Hof:

Der SBV hat in Kooperation mit den kantonalen Verbänden, also auch dem ZBV die Plattform www.vomhof.ch seit einiger Zeit erfolgreich am Markt etabliert. Registrieren Sie sich und Ihren Hof auf der Plattform und machen Sie Marketing für Ihre Produkte oder Ihre Besenbeiz. Durch die grosse Marketingwirkung des Verbands profitieren Sie so von Massnahmen, für welche Sie

Interview zum Fachteil

Nicolas Bovet

Leiter Öffentlichkeitsarbeit beim ZBV
Alter: 34 Jahre
Ort: Winterthur (ZH)



«Verpassen Sie die Chancen der digitalen Medien nicht.»

Sehr geehrter Herr Bovet, gerne würden wir Ihnen ein paar Fragen zum Thema digitale Medien stellen:

Wie nutzen Sie die digitalen Medien privat?

In meiner Freizeit betreibe ich mit drei Freunden die Künstler-Vermittlungsagentur Tablerockers.ch

Wir nutzen die digitalen Medien, um unsere DJ und Livemusiker an Firmen- und Hochzeitsfeiern zu platzieren. Privat im eigentlichen Sinne, bin ich eher zurückhaltend was die Social-Media-Welt angeht. Ich bin nicht so ein extrovertierter Mensch.

Zur Informationsfindung oder Kommunikation mit Freunden nutze ich das Netz jedoch täglich mehrere Stunden.

Facebook steht ja gerade am Pranger, die Kundendaten weiterzuverkaufen. Was sagen Sie dazu?

Facebook kann es sich aus Image-Gründen nicht leisten, Nutzerdaten an Drittanbieter weiterzuverkaufen. Ein Verkauf von Daten hat so auch nicht stattgefunden. Facebook verkauft lediglich Segmentierungen von Nutzern an Werbetreibende weiter. Kein Nutzer und dessen Daten werden namentlich oder individuell weiterverkauft, sondern

der User wird einem Segment zugeteilt und das komplette Segment wird dann dem Werbetreibenden weiterverkauft. Durch das Wissen, das Facebook über seine Nutzer hat, wird die Werbung dann sehr granular an die optimale Zielgruppe ausgespielt.

Nennen Sie uns drei Stichworte zum Direktverkauf übers Internet:

- Gute und aussagekräftige Fotos des Produkts sind das Wichtigste.
- Einen ansprechenden Produktbeschreibung, der den Kunden anspricht.
- Stechen Sie aus der Masse heraus mit innovativen Ideen.

Welche Trends sehen Sie für die Zukunft?

In naher Zukunft wird der Konsument nicht mehr über die Tastatureingabe nach etwas «googeln», sondern mit seiner Stimme. Der Benutzer sagt dann zu seinem digitalen Assistenten z.B. «Wo ist der beste Hofladen in meiner Nähe?». Der digitale Assistent sendet dem Nutzer dann gleich die Wegbeschreibung sowie eine Übersicht der Produkte aufs Handy.

Hier ist es dann wichtig, dass der Hof über die akustische Suche auch vom Assistenten gefunden wird. ■

nicht selber bezahlen müssen. Ihre Anmeldung und Ihr Eintrag auf vomhof.ch sind für Sie als Mitglied eines kantonalen Bauernverbands kostenlos.

Der Aufbau und der Betrieb dieser Datenbank werden durch die Basiskampagne «Gut gibt's die Schweizer Bauern» finanziert. ■ MCA



Kommentar der Woche

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ www.zbv.ch

Der Wunschzettel

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen Wunsch frei. Was wünschen Sie sich? Wahrscheinlich sagen nicht wenige Landwirte: Einen angemessenen Preis für meine Produkte, der die Kosten deckt und einen anständigen Stundenlohn zahlt.

Denn das ist das grosse Problem vieler Bauernfamilien – in der Schweiz wie weltweit. Die ungünstige Marktstruktur mit vielen Anbietern, wenigen mächtigen Abnehmern und in der Tendenz ein ausreichendes Angebot bringen die Urproduzenten in eine schwache Verhandlungsposition.

Wer sich nicht erfolgreich in einer Nische niedergelassen hat, der muss nehmen, was ihm gnädig zugestanden wird. Einen Landwirtschaftsbetrieb zu führen, heisst deshalb: Stetig die Produktionskosten optimieren, den Betrieb an der Nachfrage ausrichten und/oder mit

«Die Fair-Food-Initiative hat zwei wesentliche Haken.»

einem Zuerwerb das Überleben sichern. Die landwirtschaftliche Tretmühle. Warum erzähle ich Ihnen das? Weil im September die Fair-Food-Initiative zur Abstimmung kommt. Die Initianten wollen die Bauernfamilien aus diesem Dilemma befreien und sicherstellen, dass die Landwirtschaft weltweit sorgsam mit Umwelt und Tieren umgeht. Unsere Produktion ist diesbezüglich ihr Vorbild – wobei der Bund auch bei uns für faire Arbeitsbedingungen und Preise sorgen muss.

Damit gingen viele Wünsche in Erfüllung. Die gleichen Vorgaben wie für

die Schweiz gälten auch für die Lebensmittelimporte. Die Sache hat zwei Haken: Erstens die ungeklärte Frage, wie der Staat diese Vorgaben im Markt und im internationalen Handelskorsett durchsetzen soll.

Zweitens die Befürchtung, dass sich Schweizer Rohstoffe nicht mehr genügend abgrenzen können. Der Schweizer Bauernverband hat entschieden, dass er keinen Abstimmungstipp abgibt. Betrachten Sie den Stimmzettel einfach als Wunschzettel. ■

Sandra Helfenstein
Co-Leiterin
Kommunikation,
Schweizer
Bauernverband



Info

Der ZBV steht Ihnen bei Fragen zu den oben genannten Themen gerne beratend zur Seite.

- Wie erstelle ich eine Website
- Erste Schritte mit Facebook
- Wie präsentiere ich meine Produkte richtig im Netz. ■



Facebook Marketplace

Symbol des Facebook Marketplace. Bild: MCA