



Fachteil Direktvermarktung

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ 044 2177733 ■ www.zbv.ch

Direkt bleibt am meisten hängen

Jetzt ist die richtige Zeit, um die Direktvermarktung anzugehen

Möchten Sie Ihre landwirtschaftlichen Produkte direkt verkaufen? Das Team der Öffentlichkeitsarbeit beim Zürcher Bauernverband hilft Ihnen gerne dabei, die Chancen der Direktvermarktung zu erkennen und wahrzunehmen – ohne viel Mehraufwand oder Arbeit für Sie! Besonders kleinere Betriebe können durch Direktvermarktung neue Einnahmequellen erschliessen und nachhaltiger arbeiten und verdienen.



Film auf Facebook, 8 Tipps zum erfolgreichen Hofladen. Bild: ZBV

Direktvermarktung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen kann verschiedene Formen annehmen: Vom Ab-Hof-Verkauf oder dem Verkauf auf einem Wochen- oder Bauernmarkt, über die Lieferung zum Konsumenten nach Hause bis hin zur Vermarktung mit einem Abosystem können Ihre Produkte auf vielen Wegen direkt zum Endkonsumenten gelangen. Verschiedene Internet-Plattformen hingegen ermöglichen es Bauern und Bäuerinnen mit Schweinen, Rindern, Gemüse, Milch, Obst und vielen weiteren Produkten sehr einfach und schnell in die Direktvermarktung einzusteigen.

Wieso brauche ich eine Direktvermarktung?

Manche Bauern und Bäuerinnen lassen sich von vermeintlichen bürokratischen Hürden oder der Angst vor grossem Zeitaufwand abschrecken. Doch die Vorteile der Direktvermarktung sprechen für sich:

- Höhere Einnahmen, da Zwischenhändler wegfallen
- Unabhängiger von Marktpreisen und Normvorgaben
- Höhere Einkommenssicherheit durch Selbstbestimmung
- Mehr Bezug zum Markt und zu den eigenen Produkten
- Direktes Feedback, Lob und Wertschätzung von Direktkunden.

Es zahlt sich also aus, Direktvermarktung zu betreiben – und mit diesen einfachen Marketing-Tipps gelingt es Ihnen auch.

Tipp 1: Authentisch und verlässlich ist Trumpf

Konsumenten möchten direkt ab Hof kaufen, weil sie sich davon ein ursprünglicheres Einkaufserlebnis versprechen und sehen wollen, wer hinter den Produkten steht. Wichtige Fragen sind: Für wen machen Sie Ihre Produkte, was ist Ihren Kunden wichtig? Welche Bedürfnisse und Fragen hat der Konsument in Bezug auf Ihre Produkte, und wie können Sie diese beantworten? Gleichzeitig ist es für den Kunden aber natürlich etwas umständlicher, Produkte direkt ab Hof zu kaufen, als in den Supermarkt in der Nachbar-

schaft zu gehen. Deswegen ist es wichtig, verlässlich zu sein und die Käufer nicht zu enttäuschen: Halten Sie Termine und Öffnungszeiten unbedingt ein, um die Konsumenten zufriedenzustellen. Der Kunde ist heutzutage zwar anspruchsvoll. Doch wenn Sie ihn begeistern, ist und bleibt er auch treu.

Tipp 2: Einfache Produkte in hoher Qualität

Der Kunde will – vor allem bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen – genau wissen, was er bekommt. Ein guter Start wären z.B. appetitanregende Fotos und einfache Beschreibungen der einzelnen Produkte. Wie können Sie Erzeugnisse so präsentieren und verpacken, dass der Kunde sofort versteht, was er bei Ihnen kaufen kann? Und gibt es vielleicht ein kleines «Probiererli» für den Gast, welches den Absatz ankurbelt – z.B. Gratisversand oder kostenlose Knochen zum Fleisch? Diese Kosten können Sie vorab in den Grundpreis mit einberechnen.

Bieten Sie lieber weniger Produkte und Dienstleistungen an, um die Kunden nicht mit der Auswahl zu erschlagen. Ein Bauer ist kein Detailhändler – das ist auch den Konsumenten bewusst. Machen Sie es sich und Ihrem Kunden also einfach und kreieren Sie nicht zu viel Angebot, Packungsgrößen, Extrawünsche und Co. Statt 5 Abholtagen reichen auch 2 – dafür aber mit längeren Öffnungszeiten für Berufstätige. Statt 3 Steaks je 2 cm dick und 5 Steaks je 1 cm dick bieten Sie einfach für alle Kunden 4 Steaks á 1,5 cm an.

Tipp 3: Wer rechnet, verdient auch etwas

Die Arbeit mit dem Taschenrechner macht den wenigsten Spass, aber ist für den wirtschaftlichen Erfolg besonders essenziell. Bevor Sie die Preise für Ihre Produkte festlegen, überlegen Sie genau welche Kosten durch die Direktvermarktung anfallen. Dazu zählen unter anderem Investitionen, Fahrtkosten, Kühlkosten, Verpackung, Etiketten und Kosten für die Werbung. Am wertvollsten ist aber Ihre eigene Arbeitszeit. Als Bauer erfüllen Sie einen besonders wichtigen Beitrag in der Gesellschaft: Das soll auch anständig entlohnt werden. Orientieren Sie sich auch an Preisen beim Detailhändler. Schliesslich investieren grosse Konzerne sehr viel Zeit in die Preiskalkulation und berücksichtigen sicher alle Kosten sowie eine Gewinnmarge.

Tipp 4: Online-Marketing ist keine Option, es ist Pflicht!

Wussten Sie, dass 4 von 5 Verbrauchern Suchmaschinen im Internet nutzen,

um sich über lokale Geschäfte und Produkte zu informieren? Das geht aus einer Studie von Google hervor – und das kennen Sie bestimmt auch von sich selbst. Wer bei Google also nicht gefunden wird, verschwendet viel Verkaufspotenzial! Um online gut gefunden zu werden, empfehlen sich z.B. Anzeigen bei Google und Facebook. Manche Landwirte sind auch auf dem Foto-Netzwerk Instagram mit Schnapshots von ihrem Hof erfolgreich unterwegs.

Nutzen Sie Fotos und Videos von Ihrem Hof und den tollen Produkten für Ihr Online-Marketing. Die Fotos dürfen auch gerne mit dem Handy geschossen werden! Stellen Sie sich mit persönlichen und authentischen Texten vor und zeigen Sie Ihren Kunden, wie Ihre Erzeugnisse entstehen und hergestellt werden. Lassen Sie Ihre Persönlichkeit und Ihre Begeisterung für den Beruf des Bauern in Ihre Kommunikation einfließen.

Nutzen Sie WhatsApp, um Ihre Kunden über das neue Angebot und frische Produkte zu informieren. Sammeln Sie die Telefonnummern von Ihren Käufern und halten Sie diese mit der Whats-

Interview zum Fachteil

Manuela Wenger

Alter: 28
Zivilstand: ledig
Ort: Greifensee
Beruf: Dipl. Ing. Agronomin FH/
Schauspielerin



«Beim Bauern direkt einzukaufen, bereitet mir Freude und bedeutet für mich Qualität.»

Was schätzen Sie besonders beim Einkauf im Hofladen?

Zu sehen, wer hinter den Produkten steht, die ich esse. Ich schätze es sehr, wenn ich direkt mit dem Bauern reden und erfahren kann, wie die Tiere gehalten und die Obst- und Gemüsekulturen gepflegt werden.

Hofladen oder dem Wochenmarkt mit den passenden Öffnungszeiten an.

Welche Produkte kaufen Sie am liebsten direkt beim Bauern?

Gemüse, Fleisch und Obst.

Wie sind Sie auf Ihren Lieblingshofladen aufmerksam geworden?

Durch meine Nachbarin. Sie schenkte mir einen Kürbis mit beiliegendem Flyer über den Hofladen und dessen Produkte.

Welches Angebot vermissen Sie in Bezug auf Direktvermarktung der Bauern?

Ich wünschte mir, dass die Bauern vermehrt die Internetplattform nutzen würden, d.h. aktuelle Webseite und/oder Social Media wie Facebook oder Instagram. Denn ich schätze es, wenn ich mich im Vorfeld kurz online informieren kann, z.B. bezüglich Öffnungszeiten und was es im Angebot hat – unterstützt mit anschaulichen Fotos und vielleicht sogar Videos. ■

Wie oft kaufen Sie direkt beim Bauern ein?

Rund einmal in der Woche. Es gibt ein paar Hofläden in der Region, die ich mag. Aufgrund meiner verschiedenen Arbeitszeiten und -Orte, passe ich meinen Einkauf dem

App-Gruppe wöchentlich auf dem Laufenden. Dies kostet Sie keinen Rappen und ist die wohl zielführendste und einfachste Online-Marketing-Massnahme. Schauen Sie auch unseren Film auf der Facebook-Seite des ZBV an. Darin geben wir weitere 8 Tipps zum erfolgreichen Aufbau Ihres Hofladens.

Das Team der Öffentlichkeitsarbeit hilft Ihnen gerne bei der Erstellung

Ihrer Website, beim Drehen Ihres Werbefilms, beim Erstellen einer Preistafel, beim Aufsetzen Ihrer Facebook-Seite oder beim Designen Ihrer Visitenkarten.

Wir würden uns mehr als freuen, wenn wir gemeinsam für Sie und Ihre Produkte eine erfolgreiche Direktvermarktung auf die Beine stellen dürfen. ■ NBO



Präsentieren Sie Ihre Produkte im besten Licht. Bild: Pixabay.com