

## 10 Tipps zum erfolgreichen Hofladen

Kunden erwarten heute beim Einkaufen auf dem Bauernhof nicht nur qualitativ hochwertige Produkte, sondern auch ein besonderes Einkaufserlebnis. Der Einstieg mit einem Hofladen in die Direktvermarktung ist anspruchsvoll. Das Angebot ist heute grösser und die Kunden sind anspruchsvoller als zum Beginn der ersten Hofläden. Bei der Gründung eines Hofladens ist daher mehr denn je unternehmerisches Planen und Professionalität gefragt, um sich von Wettbewerbern abzuheben. Um mit der Direktvermarktung mit einem Hofladen erfolgreich zu sein werden folgende Tipps empfohlen:

### 1. Atmosphäre schaffen

Die Einkaufsstätte "Bauernhof" muss optisch und hinsichtlich der Einkaufsatmosphäre spürbar sein. Dazu gehört nicht nur der eigentliche Hofladen, sondern der gesamte Hof. Daher sollte der Hof ansprechend gestaltet sein (z.B. Pflanzbeete oder -kübel, Hofbaum, Fassadenbegrünung, Hausrebe, gemütliche Sitzecke, Spielbereich für Kinder).

### 2. Ladenstandort gut wählen

Der Standort sollte erfahrungsgemäss nicht mehr als ein bis zwei Kilometer von der nächsten Ortschaft entfernt sein. Der Laden sollte an der Hofstelle zentral und gut zugänglich sein. Ausserdem sollte er weit genug von Stallungen, Fahr- und Güllesilos weg sein, um Gerüche zu vermeiden. Ausreichende Parkmöglichkeiten sollten zudem vorhanden sein (Richtzahl: mind. 2 Stellplätze bzw. ein Stellplatz je 30 bis 40 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche).

### 3. Umfassendes Sortiment aus eigener Produktion

Je mehr Produkte aus der Eigenproduktion stammen, desto besser. Um ein umfassendes Sortiment anzubieten, kann jedoch das Angebot mit Produkten aus der Region erweitert werden. Hier ist zu überlegen, ob man Produkte anderer Betriebe einkauft oder sich zu einer Erzeugergemeinschaft zusammenschliesst und die Erzeugnisse über einen gemeinsamen Hofladen vertreibt.

### 4. Regale intelligent bestücken

Im Verkaufsraum muss von jedem Produkt eine gewisse Menge vorrätig sein. Halbvolle Kisten und leere Regale wirken negativ. Der Mindestbestand eines Produktes im Laden orientiert sich an der Haltbarkeit. Bei haltbaren Produkten sollte der Bedarf mehrerer Verkaufstage gedeckt werden können. Beim Bestücken von Regalen und sonstigen Warenträgern sollten Griffflächen bleiben, da diese verkaufsfördernd wirken.

### 5. Verkaufsraum gut aufteilen

Beim Rundgang durch den Laden sollte der Kunde alle Produktgruppen passieren. Er sollte sich schnell einen Überblick über das Sortiment verschaffen können. Enge Gänge und hohe Regale, die die Sicht versperren, sind ungeeignet. Hauptwege sollten zwischen 1.5 und 2 Metern breit sein, zwischen Warenträgern genügen 1 bis 1.5 Meter. Absatzstarke Produkte gehören möglichst in den hinteren Teil des Ladens. Wichtig ist eine gute Ausleuchtung des Hofladens.

### 6. Über Betrieb informieren

In einem Hofladen dürfen Informationen über den Betrieb nicht fehlen. Hierfür eignet sich eine schön gestaltete Info-Ecke (mit Fotos, kurzem Betriebsspiegel, Hinweis auf Hoffest, Ankündigung von Saisonterminen und Serviceleistungen, Hofprospekt, Rezepten und Zubereitungstipps etc.). Fotos sollten Motive aus dem Betriebsgeschehen aufgreifen (möglichst mit Personen).

### 7. Auf sich aufmerksam machen

Es ist absolut wichtig, die künftigen Kunden an der Strasse "abzuholen". Steht ihr Schild wirklich dort, wo die Leute vorbei kommen und wo es gut zu sehen ist? Wenn der Hofladen nicht direkt an der Strasse liegt, sollten sie am Schild einen Prospekthalter anbringen, damit der Autofahrer sich über Ihr Angebot informieren kann.

### 8. Laden Sie mit Aktionen ein

Es muss nicht immer gleich der "Tag des offenen Hofes sein", damit Kunden auf den Hof kommen. Setzen sie auf kleinere Runden und Aktionen. Laden sie künftige Kunden mit Handzetteln, Plakaten oder einem Banner zum Start der neuen Ernte auf den Hof ein. Stellen sie bei einer Tasse Kaffee die ersten neuen Kartoffeln, Äpfel oder später die Adventsgestecke vor.

### 9. Holen Sie die Medien ins Boot

Fragen sie bei verschiedenen Medien nach, ob sie nicht einmal die neue Ernte, die neuen Gestecke oder den neuen Wein probieren wollen. Arrangieren sie dabei ein interessantes Fotomotiv. Wenn im Gegenzug die Schaltung einer Anzeige verlangt wird - warum nicht, wenn dafür die Veröffentlichung sichergestellt ist, lohnt sich das fast immer.

### 10. Internetpräsenz ist Pflicht

Die Internet-Präsenz ist das Aushängeschild in der Online-Welt und heute auch für Hofläden absoluter Standard. Sie müssen keine riesige Seite aufbauen, aber der Hofladen muss im Internet zu finden sein. Das Angebot, die Anfahrtsbeschreibung, die Öffnungszeiten und Kontaktmöglichkeiten sind Pflicht, interessante Fotos wären gut, ausführlichere Informationen zum Hof machen Ihren Hofladen interessant. Die Webadresse gehört auf alle Werbemittel, in Anzeigen und auf das Schild an der Strasse.



Intelligent bestückte Regale und ein gut aufgeteilter Verkaufsraum sind wichtige Grundlagen für einen attraktiven Hofladen (© spargel-land.de)