

Inhalt

Einleitung	8
Vorteile und Risiken der Selbstvermarktung	9
Direkter Kundenkontakt hilft neue Trends zu erkennen	9
Unabhängigkeit von Großabnehmern	10
Arbeitsbedarf realistisch bewerten	10
Eigene Kreativität nutzen	11
Startanalyse und Geschäftsplanung	12
Persönlichkeitscheck, Produktangebot und	
Arbeitskräfteanalyse	12
Das eigene Verkaufstalent hinterfragen	12
Qualität und Exklusivität als Vorteile vermarkten	14
Kritische Produktbeurteilung	15
Verkaufschancen testen	16
Kundenservice ist wichtig	17
Produkte bedarfsgerecht erzeugen	17
Arbeitskräftebedarf kalkulieren	18
Konkurrenzanalyse	18
Das „Besondere“ anbieten	19
Werbeschilder richtig aufstellen	20
Attraktive Einführungspreise	20
Produktanalyse, Veredelungsmöglichkeiten und	
Marktnischen	21
Mit neuen Produktvarianten Marktnischen nutzen	22
Fleisch als lohnende Einnahmequelle	23
Allmählicher Aufbau von Veredelungsstrecken	24
Alte regionale Spezialitäten neu entdecken	25
Verkaufs- und Lagermöglichkeiten analysieren	26
Verkaufsraum planen	26
Belüftung und Lichteinfall	27
Kundengerechte Warenpräsentation	27
Sachgerechte Lagerung	28
Die Ausstattung des Hofladens	30
Einrichten mit Charakter	30
Holz sorgt für Atmosphäre	31
Dekoration ist wichtig	32
Werbestrategien und Kundenbindung	33
Pressetermin zur Eröffnung des Hofladens	33
Werbeflyer selbst herstellen	33
Das Internet als Werbeplattform nutzen	35

5

Psychologie der Kundenbindung	37
Lieferservice einrichten	39
Investitionsplanung	39
Kalkulation des Finanzbedarfs	40
Fördermittel nutzen	40
Rechtliche Grundlagen	40
Aktuelle Gesetzgebung beachten	41
Qualität und Preis	42
Preisfindung	42
Qualität als Verkaufsvorteil	43
Produktpräsentation	45
Atmosphäre schaffen	45
Waren übersichtlich präsentieren	46
Kostproben anbieten	47
Richtig dekorieren	47
Saubere Waren anbieten	48
Der „gläserne“ Hof	49
Hoffeste als Besichtigungsmöglichkeit	49
Erzeugergemeinschaften und Vertrieb von Kommissionsware ..	52
Erzeugergemeinschaft als Chance	52
Arbeitsorganisation vorab klären	53
Verkauf von Kommissionsware	55
Preisgestaltung und Abrechnung	55
Erweiterung des Vertriebsradius durch einen mobilen Laden ..	57
Planung und Arbeitskräftebedarf	57
Praxisbeispiel zum Arbeitskräftebedarf	58
Erholungstage einplanen	59
Optimale Verkaufsstandorte finden	59
Zusätzliche Einnahmequellen für den gut eingeführten Hofladen	61
Das Hofcafé	61
Weitere Verkaufsprodukte	64
Buchverkauf	64
Die mobile „Kantine“	64
Beispiele für interessante Produktideen	66
Erfolg durch Experimentierfreude	66
Gefüllte Räucherlende	68
Partyservice und Präsentkörbe	69

Frucht-, Kräuter- und Blütenliköre	70
Aromatischer Rumtopf.....	71
In Vergessenheit geratene Produkte aus Urgroßmutters Zeiten ..	72
Zwiebelkuchen – die klassische Hausmannskost.....	73
Regionale Spezialitäten in hoher Qualität	75
Mutzbraten – eine thüringische Spezialität.....	75
Wildschwein-Knackwurst	77
Regionale Produktbezeichnungen können rechtlich geschützt sein.....	77
Zukauf von Wildfleisch	78
Trends ausnutzen.....	78
Kräuteressig und Kräuteröl.....	78
Kräuter – frisch und konserviert	79
Tee	80
Erzeugnisse anbieten, die bei Discountern fehlen	81
Beispiel Quittegelee und Rote-Johannisbeeren-Konfitüre....	82
Vorurteile beim Kunden abbauen – Beispiel Schafffleisch.....	83
Schafffleisch früher und heute	83
Jungschafffleisch mit hoher Qualität	84
Offenheit gegenüber neuen Produktionszweigen.....	85
Veränderte Ernährungsgewohnheiten beachten.....	85
Wasserbüffelerzeugnisse als Zukunftsmarkt	86
Spezielle Serviceleistungen	88
Bepflanzen von Balkonkästen	88
Stallmist als Gartendünger.....	88
Blumen im Hofladensortiment	89
Heimtierfutter	91
Brennholzverkauf.....	92
Gutscheine	93
Auch kleinere Brachflächen effektiv nutzen.....	93
Weihnachtsbaumkulturen.....	93
Anhang	95
Adressen.....	95