

# Inhalt

<b>Einleitung</b> .....	8
<b>Vorteile und Risiken der Selbstvermarktung</b> .....	9
Direkter Kundenkontakt hilft neue Trends zu erkennen .....	9
Unabhängigkeit von Großabnehmern .....	10
Arbeitsbedarf realistisch bewerten .....	10
Eigene Kreativität nutzen .....	11
<b>Startanalyse und Geschäftsplanung</b> .....	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

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

Frucht-, Kräuter- und Blütenliköre .....	70
Aromatischer Rumtopf. ....	71
In Vergessenheit geratene Produkte aus Urgroßmutter's 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 Quittengelee 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
<b>Anhang. ....</b>	<b>95</b>
Adressen. ....	95