



## TIPPS

### VERTRAUEN SICHERN

Knospe-Produkte geniessen bei den KonsumentInnen ein hohes Vertrauen und heben sich von den übrigen Bioprodukten ab. Ein professioneller Auftritt sichert die Vorteile für die Direktvermarkter (z.B. Image der Marke, Mehrpreis usw.).

### JEDER AUFTRITT MIT DER KNOSPE ERHÖHT DEN BEKANNTHEITSGRAD

Je häufiger die Knospe in der Öffentlichkeit erscheint, desto höher wird ihr Bekanntheitsgrad. Das ist beste Werbung für die Knospe und für deren Anbieter.

### ZUERST KOMMT DIE FORM, DANN DER INHALT

Die Konsumenten kaufen Produkte vor allem mit den Augen und schliessen von der Verpackung auf die Qualität des Inhaltes. Nutzen Sie als Direktvermarkter das Verpackungs- und Verkaufsförderungsmaterial von Bio Suisse. Bio muss anmachen, achten sie auf eine optimale Qualität und Frische. Bio muss auffallen. Machen sie mit ihrer Hoftafel deutlich, dass es sich um einen Biohof handelt. Kennzeichnen sie den Hofladen auffallend.

### MAXIMALE FRISCHE UND INNOVATIVE IDEEN

Ihre KonsumentInnen erwarten maximale Frische. Eliminieren Sie deshalb konsequent alle Produkte, die das Frische-Image gefährden (welke Salate, angeschlagene Äpfel usw.).

Nutzen Sie Kundenkontakte für ein Gespräch oder eine kleine Degustation und heben Sie sich so von den anonymen Grossverteilern ab. Kinder entscheiden bei der Wahl des Einkaufsortes häufig mit.

Überraschen sie ihre Stammkunden an Ostern oder Weihnachten mit einem kleinen Geschenk.

Weitere Marketingtipps finden Sie z.B. unter

[www.oekolandbau.de/haendler/verkaufspraxis/warenpraesentation](http://www.oekolandbau.de/haendler/verkaufspraxis/warenpraesentation)