

LETZTE MEILE ANGEBOT

Tipp 1: Was kann und soll ich anbieten?

Sie möchten Ihre Kundinnen und Kunden mit frischen Produkten ab Ihrem Hof beliefern. Wir geben Ihnen Tipps, wie Sie Ihr Angebot kundenfreundlich und möglichst effizient zusammenstellen können. Gerne beraten wir Sie auch persönlich.



Abonnement oder Einzelbestellungen?

Zu dieser Frage gibt es kein Richtig oder Falsch. Als Produzentin bzw. Produzent kann diese Entscheidung jedoch massgeblich Ihre Produktion, Ihren Aufwand und weitere Abläufe beeinflussen. Folgende Vor- und Nachteile bringen die beiden Verkaufsangebote:

Abonnement (Vorteil/Nachteil)	Einzelbestellung (Vorteil/Nachteil)
<p>Durch eine Struktur mit Abonnements erhalten Sie Sicherheit in der Planung und im Verkauf. Sie binden den Kunden durch das Abonnement für eine bestimmte Laufzeit und können mit regelmässigen Verkaufszahlen rechnen. Durch fixe Bestellfristen und Auslieferungstage können Sie Ihren Aufwand minimieren.</p> <p>Neugierige Kunden möchten sich nicht immer sofort langfristig an eine Dienstleistung binden. Daher kann es von Vorteil sein, wenn Sie potenziellen Kundinnen und Kunden ein Probeabo anbieten.</p> <p>Um die Abonnemente möglichst attraktiv zu gestalten, können Sie verschiedene Abo-Varianten anbieten, zum Beispiel nach Saison oder in unterschiedlichen Grössen (für Familien oder Singles).</p> <p>Behalten Sie dabei im Hinterkopf, dass alle Produkte, die Sie in einem Abo anbieten, in den benötigten Mengen verfügbar sein sollten.</p>	<p>Kunden können aus Ihrem Sortiment genau diejenigen Produkte bestellen, die sie möchten. Ebenso müssen Kunden keine Verbindlichkeit eingehen. Für Sie bedeutet dies jedoch, dass Sie keine Planungssicherheit haben und nicht mit regelmässigen Einnahmen rechnen können.</p> <p>Um die Einzelbestellungen effizient und kostentragend bedienen zu können, empfiehlt es sich, einen Mindestbestellwert, eine fixe Bestellfrist und Auslieferungstage zu definieren.</p> <p>Die Chance ist gross, dass zufriedene Kunden in regelmässigen Zeitabständen weitere Bestellungen tätigen und gegebenenfalls auch ein Abonnement abschliessen.</p> <p>Behalten Sie dabei im Hinterkopf, dass alle Produkte, die Sie anbieten, in ausreichender Menge verfügbar sein sollten.</p>

Ganzjahresabo oder Saisonabo?

Stellen Sie sich bei dieser Entscheidung folgende Fragen: Welche Produkte kann ich das ganze Jahr über anbieten? Kann ich sowohl im Winter als auch im Sommer den Inhalt des Abonnements abwechslungsreich gestalten? Falls beide Antworten positiv ausfallen, lohnt es sich, ein Ganzjahresabonnement anzubieten. Ansonsten beschränken Sie sich auf Saisonabonnements. Die Kunden schätzen es, wenn sie saisonale Spezialitäten wie Spargeln oder besondere Gemüsesorten bei Ihnen beziehen können. Saisonunabhängig könnten Sie zusätzlich ein ganzjähriges Kartoffel- oder Eierabo anbieten.

Selbstproduziertes oder Dazugekauftes?

Je breiter Ihr Angebot gefächert ist, desto attraktiver kann dies für potenzielle Kundinnen und Kunden sein. Wichtig ist insbesondere, dass Sie Ihren Kunden ein klar strukturiertes Angebot bereitstellen. Die neusten Trends zeigen, dass Kunden saisonale, nachhaltige Produkte aus der Region zu schätzen wissen – sei dies in deren Ursprungsform oder verarbeitet. Seien Sie kreativ und richten Sie Ihr Angebot an den Produkten aus, die Sie herstellen oder ohne grossen Aufwand dazukaufen können – zum Beispiel Produkte von einem befreundeten Produzenten.

Weitere Fragen?

Haben Sie weitere Fragen oder Inputs? Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns.

Über die Dienstleistung «Zustellung regionaler Produkte»

Mit «Zustellung regionaler Produkte» erhalten Sie als Produzentin bzw. Produzent eine neue Vertriebsmöglichkeit für Ihre regionalen und saisonalen Waren. Die Post nutzt ihr dichtes Logistiknetz und übernimmt für Sie die Lieferung der bestellten Waren direkt an Ihre Kundinnen und Kunden. Kostengünstig, ökologisch und ohne Umwege.