

Heute

Kunden finden, begeistern und binden. So werden aus Kunden Fans und Botschafter



Guntram Fahrner
Weinlade am Gutenbergplatz
Weinlade.de

Zur Info

- | **Weinlade am Gutenbergplatz**
- | **Weststadt in Karlsruhe**

Weinfachhandlung

Weinseminare

Philosophie: *Vive et frue*re Sapore in vino – Lebe und genieße den Geschmack im Wein!

- | | |
|---------------------------------------|--|
| Gründung: 2001 | Lagerfläche gesamt: 635 qm in eigener Verwaltung |
| Mitarbeiter: 2 Festang. 2 Aushilfen | Lagerbestand: 70.000 Flaschen |
| Umsatz: über 1 Million € , 10% Online | Durchschnitts-VK: 11-13 € |
| Positionen: ca. 500 Artikel | Preisrahmen: 4,50-800 € |
| Verkaufsfläche: 35 qm | Struktur: nach Weinländern |
| ca. 15.000 Einwohner im Stadtteil | Vollsortiment mit Feinkost |
| Gute Kaufkraft durch Wochenmarkt | |

Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

- | 1. Kennen Sie ihren Markt
- | 2. Keine Kompromisse in Qualitätsfragen
- | 3. Keine Overkill-Angebote
- | 4. Bieten Sie spannende Mehrwerte
- | 5. Verfolgen Sie Trends und Entwicklungen aufmerksam
- | 6. Kreieren Sie neues
- | 7. Kommunizieren Sie
- | 8. Entwickeln Sie Profil und Eigenständigkeit
- | 9. Nehmen Sie die Kunden mit auf „Weinreise“
- | 10. Bieten Sie Service

Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

1. Kennen Sie ihren Markt



- | Sammeln Sie Daten und Informationen über Ihre Kunden
- | Hören Sie den Kunden genau zu
- | Was und wie machen es die anderen
- | Umgeben Sie sich mit Experten
- | Lernen Sie von anderen und deren Erfahrung
- | Kennen Sie Winzer persönlich und geben Sie Ihr Wissen weiter

Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

2. Keine Kompromisse in Qualitätsfragen



- | Setzen Sie sich Qualitätsstandards, Kunden schmecken & schätzen Qualität
- | Seien Sie Konsequent bei der Auswahl der Produkte und Lieferanten
- | Verfolgen Sie Onlinemitbewerber, aber bleiben Sie bei Ihrem eigenen Stil
- | Intensivieren Sie persönliche Weinguts-Beziehungen
- | 1 toller Wein ist besser als viele „ordentliche“

Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

3. Keine Overkill-Angebote



- | Bieten Sie jederzeit faire Preise an
- | Entdecken Sie unbekanntes
- | Machen Sie keine Rabattschlachten mit, dies kann schnell unseriös wirken
- | Dosieren Sie spezielle Angebote konsequent
- | Entscheidend ist nicht die Anzahl der Aktionsartikel und nicht das Aktionspreisniveau!



Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

4. Bieten Sie spannende Mehrwerte



- | Niveauvolle Weinseminare statt Weinproben
- | Vermitteln Sie Wissen und Kompetenz
- | Planen Sie außergewöhnliche Veranstaltungen mit Kunden die zu Ihnen passen
- | Erhöhen Sie den Service und bieten Mehrwert

Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

5. Verfolgen Sie Entwicklungen und Trends aufmerksam

- | Nehmen Sie Anregungen und Ideen auf
- | Entwickeln Sie sich weiter
- | Testen Sie Trends und Innovationen
- | Seien Sie der Erste in Ihrer Region!
- | Aber: Bleiben Sie sich treu, nicht jeder Trend passt zu Ihrer Philosophie
- | Zeigen Sie eine klare Kante!



Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

6. Kreieren Sie neues!

- | Perlbeer Schaumwein
- | Weinlese an der Mosel
- | JGA-Seminar
- | Craft Beer Probe
- | Monkey 47
- | Menü Service
- | Gläserverleih
- | Weinpakete
- | Künstler
- | Westwind Fest



Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

7. Kommunizieren Sie

Wein ist kommunikativ

- Wein schenkt Freude!
- Seien Sie gut vernetzt
- Nerven Sie Kunden nicht mit Promotionen in eigener Sache auf FB oder in Blogs
- Kommunizieren Sie informative, witzige sowie interessante Inhalte
- WL Blog auf FB: „Mehr Spaß im Sonntags Glas“



Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

8. Entwickeln Sie Profil und Eigenständigkeit



Wein ist kommunikativ

- | Grenzen Sie sich mit dem Sortiment ab
- | Bieten Sie Dienstleistung und Service
- | Bringen Sie Ihre Persönlichkeit ein
- | Zeigen Sie Präsenz & Vielseitigkeit
- | Investieren Sie mehr in für Kunden Sichtbares
- | Stillen Sie den Durst nach Erlebnissen



Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

9. Nehmen Sie die Kunden mit auf „Weinreise“

Wein ist kommunikativ

- | Grenzen Sie sich mit dem Sortiment ab
- | Erzählen Sie die Geschichte des Wein
- | Berichten Sie von Erlebnissen
- | Nehmen Sie Anregungen aus allen Bereichen auf



Ratschläge zur Fanwerdung Ihrer Kunden

10. Zeigen Sie Flagge mit Service



Wein ist kommunikativ

- | Erleichtern Sie die Party beim Kunden
- | Kalte Getränke / Kühltankservice
- | Einlager – und Bestellservice
- | Gläser und Ausstattungsverleih
- | Seien Sie großzügig und kulant mit Kleinigkeiten



Danke für die Aufmerksamkeit