



TRIXI BANNERT
Weinhandel / Weinfachberatung

Weinhandel Trixi Bannert

„Ich verbinde Menschen“



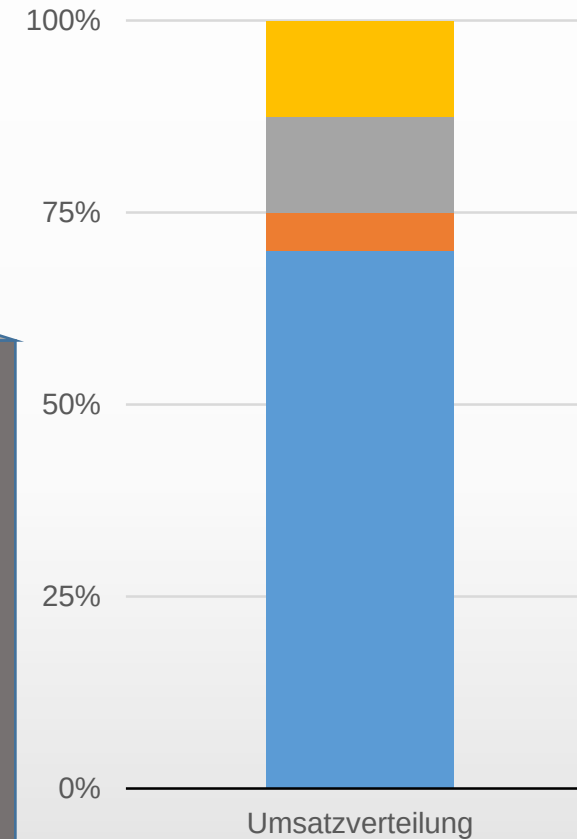
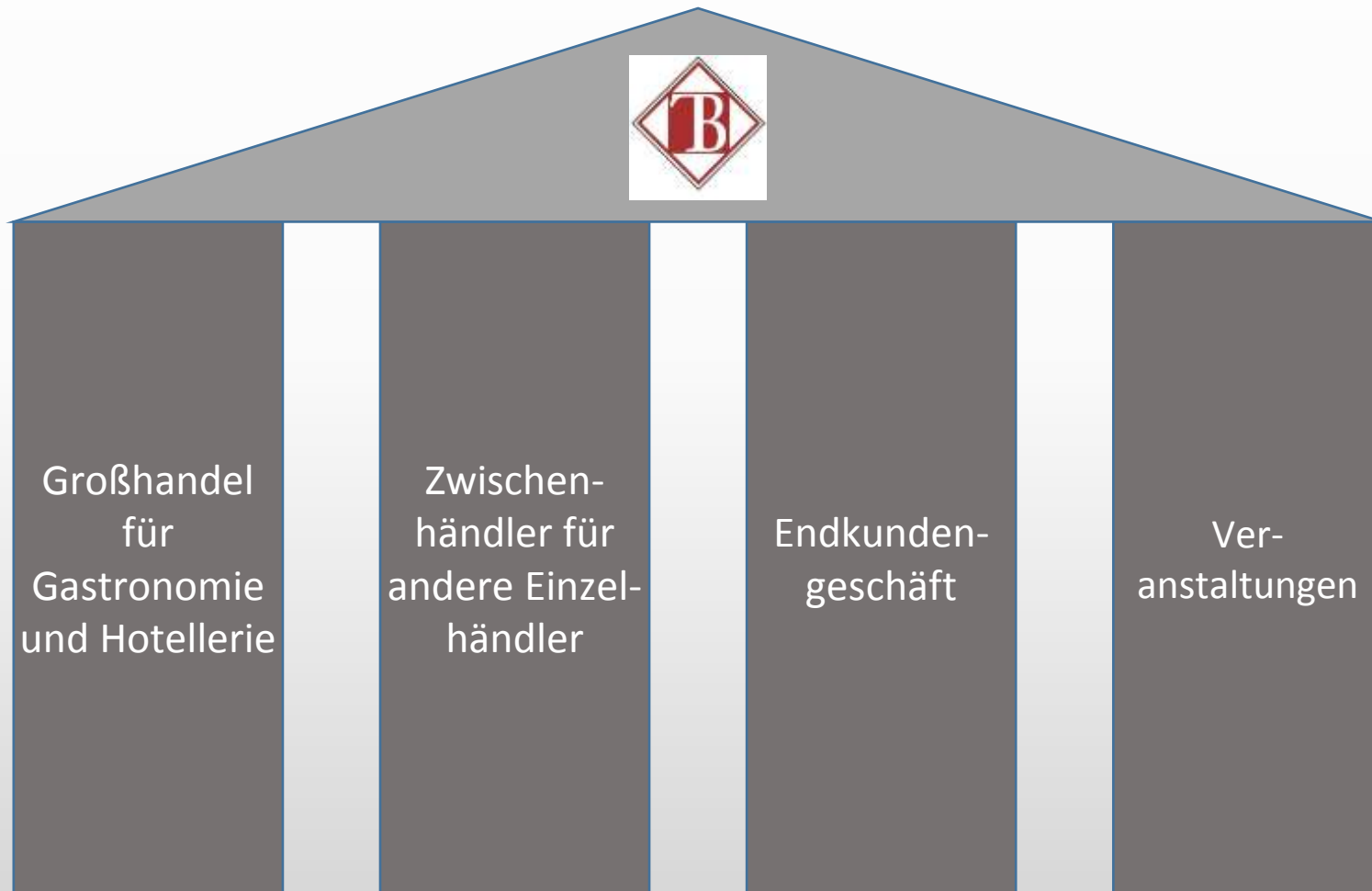
1. Wer wir sind



Weinhandel Trixi Bannert

- 6 Mitarbeiter
 - 2 Vollzeitmitarbeiter
 - 1 Auszubildender
 - 3 Aushilfen
- Ca. >375.000 € Jahresumsatz (2014)
- Ca. 40 Gastronomiekunden im Münsterland
- Tätigkeitsschwerpunkte:
 - Gastronomiegroßhandel
 - Endkundenhandel
 - Zwischenhändler
 - Veranstaltungsleistungen
 - Dozenten- und Lehrtätigkeiten

2. Unsere Geschäftsbereiche

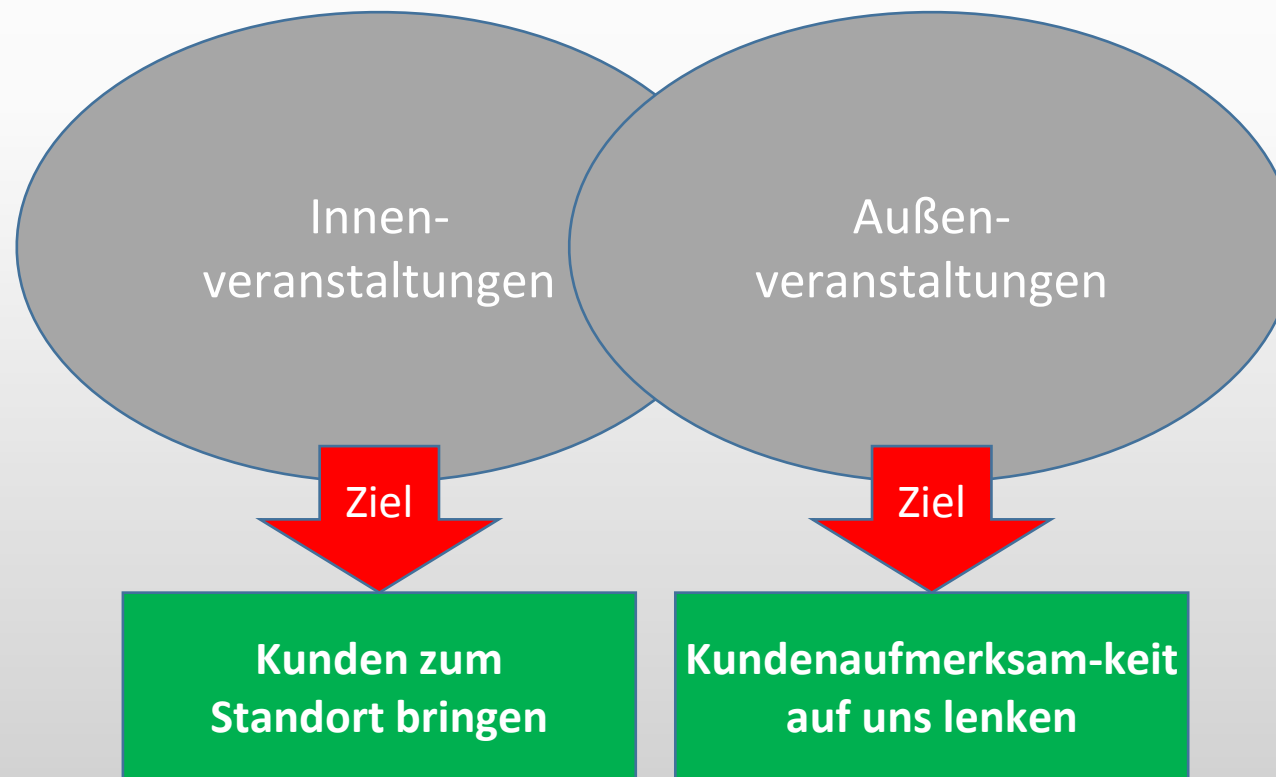


- Großhandel
- Handelspartner
- Endverbraucher
- Veranstaltungen

3. Kundenbindungswerkzeug: Veranstaltungen

Kundenbindung durch Veranstaltungen

Unsere Veranstaltungen teilen sich auf in:



3.1 In-house Veranstaltungen



Firmenveranstaltungen:

- Vorträge
- Veranstaltungskombinationen:
Fachvortrag mit Weinprobe
- Catering nach Kundenwunsch



Koch- und Weinevents

- Kombinierte Koch- und Weinveranstaltungen
- Für Privat- wie Firmenkunden
- Als Teambuildingmaßnahme oder Incentive



Hausmesse:

- Jährliche Vorstellung unserer Winzer für End- und Großhandelskunden
 - Freier Eintritt
 - Begleitveranstaltungen

3.2 Aussenveranstaltungen I



Münster Weinfest
2011, 2012 und 2015
ca. 14.000 Besucher



Münster Verwöhnt
ca. 60.000 Besucher
(2015)



Turnier der Sieger
Internationales Reitturnier
vor dem Münsteraner
Schloss



Landpartie Haus Ruhr
Vor idyllischer Kulisse mit
circa 10.000 Besuchern

3.2 Aussenveranstaltungen II

- **Firmenveranstaltungen /-jubiläen**
 - Von der Konzeption bis zur Umsetzung aus einer Hand
 - Inklusive Catering bis 120 Personen aus eigener Produktion, darüber mit Unterstützung renommierter Gastronomen aus der Region
- **Planung von Außenveranstaltungen**
 - Münster Weinfest 2011 und 2012 mit circa 15.000 Besuchern
- **Planung von Charityveranstaltungen**
 - Konzeption und Gesamtumsetzung
 - Akquise von Sponsoren
- **Aussenveranstaltungen an besonderen Orten**
 - Moderierte Weinprobe auf dem Solarschiff Solaaris auf dem Münster Aasee
- **Organisation von Weinreisen**

4. Kundenbindungswerkzeug: Social Media

- Regelmäßige Kundenansprache (Endkundengeschäft) durch drei Social Media Werkzeuge:



XING Networking

- Veranstaltungen
- News aus dem Geschäft



Facebook

- Veranstaltungen
- News aus dem Geschäft
- Persönliche Bindung der Kunden
- Regelmäßige Wochenangebote



E-Mail Newsletter:

- Veranstaltungen
- News aus dem Geschäft
- Sonderaktionen/Abverkäufe

5. Kundenbindung im Großkundengeschäft

- Kundenbindung durch Zusatzservice

Kartengestaltung

- Erstellung und Kalkulation der individuellen Weinkarte für unsere Gastronomiekunden



Veranstaltungen

- Planung und Unterstützung bei Wein- und Degustationsmenüs



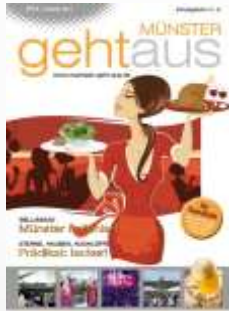
Preis- und Mengenvorteile

- Durch Einkaufsoptimierung optimale Preisverhältnisse
- Individuelle Bestellmengen um Lagerkosten bei Kunden zu reduzieren



6. Kundenbindung durch Publikationen

- **Publikationen in regionalen Medien:**

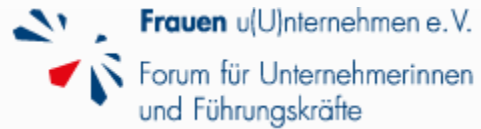


- **Publikationen in überregionalen Medien**



7. Kundenbindung durch Networking

Regionale Netzwerke:



Nord Westfalen

Überregionale Netzwerke:



8. Kundenbindung durch Nachhaltigkeit

- Fachspezifische Weiterbildungsangebote für unterschiedliche Kundengruppen:
 - Dozentin:
 - Dozentin beim ForumVIA eine Veranstaltung für Nachwuchskräfte im Bereich Gastronomie und Eventmanagement
 - Gastronomiekunden:
 - Mitarbeiterschulungen
 - IHK Sommelierkurs in der Region (IHK Dozentin)
 - Endkunden:
 - Weinproben mit unterschiedlichen Anspruchsniveaus
 - Kochkurse
 - Kombinationsveranstaltungen Koch- und Weinevents

9. Soziales Engagement als Alleinstellungsmerkmal

- Veranstalterin der Münsteraty zu Gunsten der Kinder-Schlaganfallhilfe
 - Spendensumme 68.000 €
- Ganzheitliches Engagement auch über die Gala hinweg
- Intensive Zusammenarbeit mit den lokalen Pressepartnern

Tue Gutes und spreche darüber...



10. Unsere Entwicklungsstrategien

- Ausbau des Shop-in-Shop Systems
 - Bisher ein Konzept das mit fünf Partnern erfolgreich realisiert wurde
- Entwicklung eines eigenen zweiten Absatzstandortes in der Innenstadt von Münster
 - Anlaufpunkt für Kunden aus dem Innenstadtbereich
- Überlegungen den Bereich Onlinehandel für uns auszubauen
 - Integration eines Onlinehandels