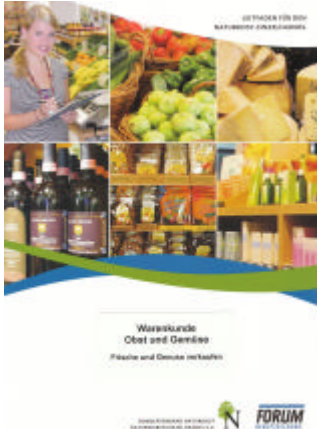


Frische verkaufen

Warenkunde Obst und Gemüse



„Warenkunde Obst und Gemüse“, 50 Seiten

Frische und Genuss verkaufen

Autorinnen: Elisabeth Avakian-Reuter, Cornelia Brommer, Helga Grössler, Ilka Stütz

Überarbeitet und aktualisiert von Dr. Sylvia Mahnke-Plesker

Aus dem Inhalt:

Der Frischebereich hat sich zum wichtigsten Umsatzfaktor entwickelt. Ein gutes Produkt verlangt gute Sachkenntnisse, nur so kann es fachgerecht gepflegt, beraten und präsentiert werden. Hier liegt der Schwerpunkt dieser Broschüre, Tabellen und Checklisten bieten zusätzliche Arbeitshilfen.

1. Was ist ökologische Qualität?

Sind ökologische Lebensmittel wirklich gesünder? Grundlegende Informationen zum ökologischen Landbau. Pestiziden, Nitrat, Sensorik, sekundäre Pflanzenstoffe

2. Wareneingangskontrolle

Sie kostet Zeit, zahlt sich aber aus, da Mängel der gelieferten Ware sofort erkannt werden. Mit Checklisten.

3. Güteklassen

Erläuterung und Auflistung der Vermarktungsnormen.

4. Präsentation

Wie sieht das Obst- und Gemüseangebot aus?

Obst- und Gemüseabteilung sind die Visitenkarte eines Geschäftes. Kaufentscheidungen fallen oft spontan vor Ort und der optische Eindruck spielt eine große Rolle. Mit Stufenplan für den richtigen Aufbau, Praxistipps für den Aufbauplan, Ethylenempfindlichkeit, Aufbau nach Farben.

Regale, Kisten, Schilder, Verpackungsmaterial
Betrifft ein Kunde das Ge-

schäft, sollte sein Blick sofort auf das Obst- und Gemüseangebot fallen, das Angebot muss gut erreichbar sein und sollte in sauberen Kisten präsentiert werden.

Waage - Selbstbedienung oder Abwiegen an der Kasse?

Deklaration - welche Angaben müssen vermerkt sein?

Warenpflege - nur einwandfreie Ware lockt zum Kauf. Überprüfen Sie frische, Beschädigung, Verschmutzung u.ä. über den ganzen Tag.

5. Lagerung

Wie lassen sich Obst und Gemüse am besten lagern, welches Sorten müssen gekühlt werden?

6. Marketingaktionen

Preissenkungen - sind sie sinnvoll?

Betriebsbesichtigungen - Gemeinsam mit einem Öko-Betrieb oder einer Gärtnerei Besichtigungen anbieten.

Verkostungen/ Probieraktionen

Animierung und Entscheidungshilfe für unentschlossene Kunden.

Rezeptvorschläge - Rezept der Woche, Display.

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Lokale Redaktionen ansprechen.

7. Umgang mit Kunden

Professionelle Beratung, aktives Verkaufen, Reklamationen.

8. Kopiervorlagen

Hier finden Sie Vorlagen zur Wareneingangskontrolle, Reklamation, Checkliste Verbesserung Obst- und Gemüseabteilung, Aufbau, Schwundliste, Ethylen, Kühlung /Kälteempfindlichkeit, Kundenbefragung, Saisonkalender Obst.

9. Geschäftsvorgänge

Im letzten Kapitel finden Sie Checklisten und Leitfäden mit denen auch neue MitarbeiterInnen schnell eingearbeitet werden können.

Fortsetzung nächste Seite