

Vom Gelegenheitskäufer zum Stammkunden

Eine Seminarreihe für FachhändlerInnen

Im Rahmen eines Wissenstransferprojektes der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) führt der BNN Einzelhandel vom 16. Juni bis 7. Juli dieses Jahr bundesweit acht Veranstaltungen durch.

Grundlage der Veranstaltungen ist eine Studie der Universität Göttingen von Prof. Dr. Achim Spiller: „Analyse des Kaufverhaltens von Gelegenheits- und Selten-Käufern und ihrer Bestimmungsgründe für/gegen den Kauf von Öko-Produkten.“ Zentrale Frage für den Fachhandel ist also: „Wie mache ich Gelegenheitskäufer zu Stammkunden?“

Die Ergebnisse der Studie in Kürze: Um den Marktanteil von Öko-Produkten zu erweitern, bedarf es über die klassische Gruppe der umweltinteressierten Käufer hinaus der Ansprache neuer Zielgruppen. Das größte Potenzial wird derzeit bei den Selten- und Gelegenheitskäufern erwartet. Im Rahmen der Studie wurden zur Erfassung der aktuellen Vermarktungssituation Expertengespräche mit Produzenten, Verarbeitern und Händlern am Bio-

Markt, sowie Interviews mit Verbrauchern geführt. Die Ergebnisse verweisen auf einen noch nicht ausgeschöpften Marktanteil von Bio-Produkten und zentrale Positionierungseigenschaften wie Gesundheit, Genuss und Regionalität.

Das Ziel der vorliegenden Studie ist es, das Konsumentenverhalten im Bio-Bereich im Hinblick auf Ernährungsstile, Kaufmotivationen und Zahlungsbereitschaften detailliert zu untersuchen, um daraus spezifische Marketingempfehlungen für die Öko-Selten- und Gelegenheitskäufer abzuleiten.

Das Thema ist dem Fachhandel auf den Leib geschnitten, Kundenbindung ist schließlich wichtiger Teil des Alltagsgeschäftes für alle FachhändlerInnen.

Als Referenten konnten Elisabeth Avakian-Reuter und Rainer Plum gewonnen werden.

Elisabeth Avakian-Reuter -

Nach 10 Jahren in der außerschulischen Jugend- und Erwachsenenbildung hat sie 10 Jahre einen Naturkosteinzelhandel aufgebaut. 6 Jahre war sie als

Vorstandsmitglied für die Entwicklung der Fort- und Weiterbildung beim BNN Einzelhandel e.V. tätig. In diesen 6 Jahren arbeitete



sie als Dozentin für die Heinrich-Böll-Stiftung, Berlin und das Institut Grüner Zweig in Köln in einem Projekt zum Aufbau des ökologischen Anbaus und Handels in Mittel- und Osteuropa. Sie ist zur Zeit in der Fort- und Weiterbildung im Groß- und Einzelhandel tätig.

Rainer Plum -

er zählt seit mehr als 30 Jahren zu den „Urgesteinen der deutschen Bio-Bewegung“ und gründete 1980 mit seiner



Ehefrau Silvia die Naturkosmetikmarke TAU-TROPFEN. Seine Mission ist es, ethisch vorbildliche Initiativen und Unternehmen zu fördern, um unseren Heimatplaneten lebenswerter zu gestalten und für die nächsten Generationen zu erhalten.

Die Veranstaltungen finden jeweils von 14:30h bis 18:30h statt.

Zielgruppe der Veranstaltungen sind InhaberInnen, GeschäftsführerInnen, leitende MitarbeiterInnen

Jürgen Blaas und/oder Harald Wurm vom BNN Einzelhandel eröffnen und begleiten die Veranstaltungen.

Alle Seminare werden von der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) gefördert.

Überproportionale Steigerungen sind möglich! Selten- und Gelegenheitskäufer bergen das größte Wachstumspotenzial.

Diese für Ihr Geschäft zu gewinnen, ist eine Chance, die Sie nutzen können

Senden Sie das beigefügte Anmeldeformular bitte an den BNN Einzelhandel zurück.