



Die Probierteller sollten an einem Ort platziert sein, wo sie nicht nur von den Kunden gut sichtbar und erreichbar sind, sondern auch vom Verkäufer, damit das regelmäßige Auffüllen nicht zu viel Mühe macht.

Kostproben für die Kunden

Lassen Sie Ihre Kunden doch einmal probieren!

Welche Möglichkeiten haben Direktvermarkter, Kostproben anzubieten? Welche Ziele kann man mit der Verkostung eigener Produkte erreichen? Worauf muss man beim Anbieten von Kostproben achten? Grundsätzlich ist das Anbieten von Kostproben eine gute Möglichkeit, die eigenen Produkte den Kunden vorzustellen. Verschiedene Direktvermarkter beschreiten unterschiedliche Wege der Verkostung. Katja Brudermann stellt einige Möglichkeiten vor.

Sieben Obstbaubetriebe in der Region Koblenz laden beispielsweise einmal im Jahr zum Apfelprobiertag ein. Verbraucher haben hier die Möglichkeit, ein buntes Rahmenprogramm zu genießen und sich über den Obstanbau zu informieren. Namengebender Bestandteil des Programms ist ein Probierstand, an dem kostenlos hofeigene

Produkte und verschiedene Apfelsorten angeboten werden. Besucher, die sich auf diese Art ungezwungen von der Qualität der Produkte und der überraschenden Vielfalt der angebauten Apfelsorten überzeugen können, kommen nach den Apfelprobiertagen gerne als (Stamm-)Kunden wieder.

Häppchen steigern den Umsatz

Ein Betrieb im Teutoburger Wald vermarktet seinen Ziegenkäse ab Hof und auf Wochenmärkten. Für die Betriebsleiter gehört das Anbieten von Kostproben der verschiedenen Käsesorten zum Verkauf dazu. Sie bereiten kleine Brothäppchen mit Frischkäse und Würfel aus Hartkäse vor; ein voller Teller steht stets auf der Theke. Die Betriebsleiter schätzen, dass sie durch die Kostproben eine Umsatzsteigerung von 20 bis 30 Prozent erzielen.

Ganz anders gestaltet ein Ackerbaubetrieb aus Hessen mit eigener Brennerei und Gutsschenke die Kostproben: Bis zu 30 Gruppen buchen hier jährlich

eine Betriebsführung mit anschließender Schnapsprobe, für die die Betriebsleiter 4,30 Euro pro Person verlangen. Diese Aufwandsentschädigung deckt knapp die Kosten für das Material und die Arbeit; der tatsächliche Gewinn der Schnapsproben zeigt sich, wenn die Besucher im Anschluss an die Schnapsprobe den Umsatz in Hofladen und Gutsschenke ankurbeln.

Kostproben unterstützen den Gesamteindruck des Ladens

Kostproben bieten dem Kunden die Gelegenheit, unverbindlich eine Vorstellung von Geschmack und Qualität der Produkte zu bekommen. Ein schön dekoriertes Teller mit Proben wirkt sich positiv auf den Gesamteindruck eines Ladens oder Marktstandes aus und sorgt für eine einladende Einkaufsatmosphäre. Auf Produkte, die von Kunden wenig beachtet werden oder die neu im Sortiment sind, kann man durch Kostproben aufmerksam machen und so gezielt deren Umsatz steigern. Gerade hochpreisige Produkte kauft ein Kunde viel lieber, wenn er sich vor dem Kauf von deren Qualität überzeugen konnte.

Der Probierteller sollte an einem Ort platziert sein, wo er nicht nur vom Kunden gut sichtbar und erreichbar ist, sondern auch vom Verkäufer, damit das regelmäßige Auffüllen nicht zu viel Mühe macht. Denn ein Probierteller, auf dem nur noch zwei Häppchen übrig sind, animiert den Kunden nicht zum Probieren. Eventuell bieten sich kleine Holzspießchen an, um das Probieren zu vereinfachen.

Auf die Menge der Kostproben achten

Für das Anbieten kostenloser Proben gibt es keine gesetzliche Grundlage. Das Lebensmittel- und Bedarfsgegenstandengesetz gilt nur für zum Verkauf angebotene Ware – also auch für Proben, für die Sie etwas verlangen. Mit dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb kann man in Konflikt kommen, wenn man zu große Mengen verschenkt, um sich dadurch Vorteile gegenüber der Konkurrenz zu schaffen. Ein ganzer Käselaiab darf nicht als „Kostprobchen“ verschenkt werden.

Schließlich sollte die Hygiene beim Anbieten von Kostproben nicht vernachlässigt werden: Prinzipiell sollte nur hygienisch einwandfreie Ware zum Probieren angeboten werden. Kühlpflichtige Produkte sollten nicht zu lange ungekühlt sein, und Produkte, die einmal als Probierstückchen draußen standen, dürfen nicht mehr zurück in die Theke. ■



Die Apfelprobierteller mit hofeigenen Apfelsorten kommen bei der Kundschaft gut an. Fotos: Katja Brudermann