

Das Erdbeergeschäft beginnt immer früher und geht immer länger. Darum ist es für den LEH besonders wichtig, mit diesem sensiblen Artikel so umzugehen, dass man viel Freude daran hat. Aus diesem Grund haben wir eine "5 Punkte Checkliste" erstellt. Diese kann euch bei dem Top-Umsatz-Artikel sehr gut unterstützen.



1 Sortiment festlegen

Schon lange besteht das Erdbeergeschäft nicht nur aus der 500 gr. Discountschale. Je nach Saisonverlauf sind unterschiedliche Gebinde-Größen und Sorten auf dem Markt. Hier kann man zur Abrundung ein wesentlich vielfältigeres Erdbeer-Sortiment vorhalten. Gerade zu Saison-Höhepunkten wie Ostern, Muttertag und Pfingsten kann man mit Artikeln von San Luca oder auch aus dem Bio-Segment das Geschäft spannenrelevant aufmotzen.



2 Bestell- und Lieferrhythmus

Erdbeeren sind grundsätzlich ein Tagesartikel, d.h. die Ware muss bis Geschäftsschluss verkauft werden. Für die Disposition ist es von absoluter Notwendigkeit, den Wetterbericht für den nächsten Tag anzuschauen. Dementsprechend kann man dann die Dispositionsmengen festlegen. Hier gilt: Bei gutem Wetter und Ware in bester Qualität sind Spitzen-Abverkäufe realisierbar. Wichtig: Wenn die Liefermengen gekürzt werden oder es zu Qualitätsproblemen kommt, muß ein Ersatzlieferant zur Verfügung stehen.



3 Platzierung

Erdbeeren sind in der Regel ein absoluter Impulskauf-Artikel. Demzufolge muss die Ware im absoluten Kundenlauf auf einer exponierten Fläche platziert werden. Eine Verbundplatzierung mit Ergänzungssortimenten wie verschiedene Tortenböden, Sprühsahne, Gelatine und Deko-Artikeln sind empfehlenswert. Im Laufe des Frühlings erweitert sich das Beeren-Sortiment deutlich. Die gesamte Vielfalt muss für den Kunden schnell erlebbar sein.



4 Qualität und Ordnung

Die Kunden beschäftigen sich intensiv mit der Auswahl der Ware. Da wird schon hin und wieder ein Teil der Warenbelegung durchgewühlt, dies führt nicht zur Qualitätsverbesserung. Hier ist es notwendig, dass sich ein Mitarbeiter regelmäßig um die Platzierung kümmert. Wir wollen jederzeit eine saubere, ansprechende Belegung dem Kunden präsentieren, sodass über den ganzen Tag die maximale Umsatzchance wahrgenommen werden kann.



5 Ausstieg, Preissenkung

Wichtig: Erdbeeren müssen bis Geschäftsschluss verkauft werden. Jeden Morgen muß frische Ware kommen. Wird die Vortagsware untergemischt, beginnt in wenigen Stunden eine große Schmiererei, also ein absolutes No go. Stellt sich im Laufe des Tages heraus, dass zu viel Ware da ist, gilt die Regel der erste Verlust ist der kleinere, d.h. rechtzeitige Preisreduzierung.