

MAGAZIN FÜR DIE KAFFEEBRANCHE

COFFEE BUSINESS

AUSGABE 4 2016

August 2016 - 16. Jahrgang
ZKZ 57232 / ISSN: 2190-2151

DUBLIN

Was Irlands
Kaffeeszene bietet

KONZEPTREPORTAGE

The Holy Cross Brewing Society

MÜHLENTÉCHNIK

Bei MAHLKÖNIG
in Hamburg



Keine Ramschangebote

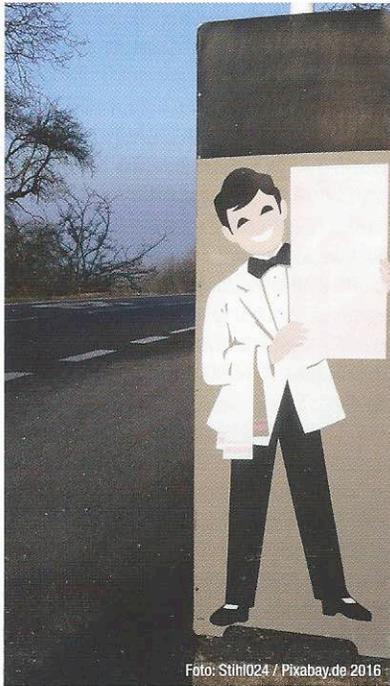


Foto: Stihl024 / Pixabay.de 2016

„Suppe 4,50“ steht in großen Lettern auf dem Gehwegaufsteller der Coffee-Bar. Die meisten Konsumenten reagieren nicht und gehen weiter. Ein paar Meter weiter in einer anderen Coffee-Bar hängt neben dem Getränkeboard ein Schild mit dem Aufdruck: „Ripp Off Deal... täglich ab 16:30 Uhr – alle pikanten Snacks zum halben Preis“.

„Läuft wohl nicht“ sagt die junge Frau im Geschäft zu ihrem Kollegen, während sie auf ihren Cappuccino wartet. Ein gängiges Bild in den Fußgängerzonen und belebten Geschäftsstraßen – Gehwegaufsteller. Sie weisen auf Angebote oder Aktionen hin. Mal mit mehr, mal mit weniger Erfolg. Das Ziel der Anbieter ist eindeutig, es lautet, Kunden in den Laden zu locken. Die Ergebnisse sind jedoch häufig ernüchternd.

Im nachfolgenden Teil bekommen Sie Hinweise für eine erfolgreiche Kundengewinnung und somit zur Umsatzsteigerung: Tipp 1: Bewerben Sie nur die Produktränge, die zu Ihrem Unternehmen passt. Bei einer Coffee-Bar wären es pikante und süße

Snacks oder Heiß- und Kaltgetränke, sofern sie einen Kaffee- oder Teebezug haben. Warum? Die Erkenntnis der Beobachtungen ist, dass die Konsumenten anhand des Außenauftritts und der Bezeichnung sofort eine Erwartungshaltung an den Store haben. Bei Bezeichnungen wie Coffee beispielsweise erwarten sie die oben genannte Produkte. Hierdurch erklärt sich, dass das Angebot von Suppe nicht in die Erwartungshaltung einer Coffee-Bar passt.

Tipp 2: Bringen Sie ein appetitanregendes Foto auf das Plakat oder den A1-Gehwegaufsteller, damit der Kunde tatsächlich aufmerksam wird. Ein Preis ist bei einer Coffee-Bar nicht unbedingt als Lockmittel erforderlich.

Tipp 3: Vermeiden Sie in einer Coffee-Bar Ramschangebote, indem Sie Produkte beispielsweise für die Hälfte eines Preises, wie im oben genannten Beispiel, ab 16:30 Uhr anbieten. Diese Methode mag im ersten Schritt die Abschriften verbessern, führt allerdings in kurzer Zeit dazu, dass die Kunden eher den Eindruck gewinnen, dass Ihre Produkte nicht lecker sind. Ferner führt es bei einigen Kunden dazu, ihren Snack-Einkauf am Nachmittag zeitlich nach 16:30 Uhr zu legen. Somit wird Ihr Umsatz geschmälert.

Tipp 4: Entscheiden Sie sich für ein Produkt, welches die Wettbewerber nicht im Programm haben, wie zum Beispiel „besonders schokoladige Cookies“ oder Brownies mit weißer Schokolade. Wenn diese Produkte dann noch lecker (appetitanregend) mittels eines Foto in Szene gesetzt werden, dürften die Kunden in Ihren Store strömen. Viel Erfolg.



Foto: CB 2015

**LUDDER
SCHLAUTMANN**
GA-Trendagentur

Ludger Schlautmamm von der GA-Trendagentur ist regelmäßig in Deutschlands Coffeeshops unterwegs, wo er allerlei Service-Fauxpas beobachtet. Für Coffee Business stellt er regelmäßig an dieser Stelle eine Auswahl vor.

GA-Trendagentur,
Am Überesch 7
48268 Gimble,
Tel.: 02571 5031332
www.ga-trendagentur.com,
ga-trendagentur@t-online.de

Anzeige

BERLIN SCHOOL OF COFFEE

SEMINARE
AUG / SEP 2016

BARISTA KAUF-MÄNNISCH RÖSTEN ANDERE @HOME

BARISTA BARISTA KOMPAKT 23.08.–25.08.16	23.08. BARISTA BASIC 24.08. BARISTA ADVANCED 25.08. LATTE ART
BARISTA 26.08.16	LATTE ART ADVANCED
BARISTA BARISTA PROFESSIONAL 29.08.–02.09.16	29.08. BARISTA BASIC 30.08. BARISTA ADVANCED 31.08. LATTE ART 01.09. CUPPING & SENSORIK 02.09. SEASONAL DRINKS
RÖSTEN 30.08.–31.08.16	RÖSTEN KOMPAKT
BARISTA BARISTA KOMPAKT 05.09.–07.09.16	05.09. BARISTA BASIC 06.09. BARISTA ADVANCED 07.09. LATTE ART
BARISTA BARISTA MINI 08.09.–09.09.16	08.09. BARISTA BASIC 09.09. LATTE ART
BARISTA BARISTA TECHNIK 12.09.–15.09.16	12.09. MASCHINENSEMINAR 13.09. BARISTA BASIC 14.09. BARISTA ADVANCED 15.09. LATTE ART
BARISTA 18.09.2016	COFFEE@HOME

* Tagesseminare sind auch einzeln buchbar.

BERLIN SCHOOL OF COFFEE
Uhländstrasse 171/172 | 10719 Berlin
T +49 30 325 14 620
E contact@berlinschoolofcoffee.de
WWW.BERLINSCHOOLOFFEE.DE

Anzeige

Barista World
Leidenschaft & Kompetenz
www.barista-world.de

BARISTA KURSE
Kurse & Beratung
Berlin, Bielefeld,
Bremen, Rosenheim

CATERING
Messen & Events

BERATUNG
Ramp up & Einarbeitung

Mit der deutschen Barista Meisterin Nana Holthaus-Vehse