Leitfaden für Internetaktivitäten für Landwirte

Wie Sie Ihren Betrieb im Internet präsentieren können

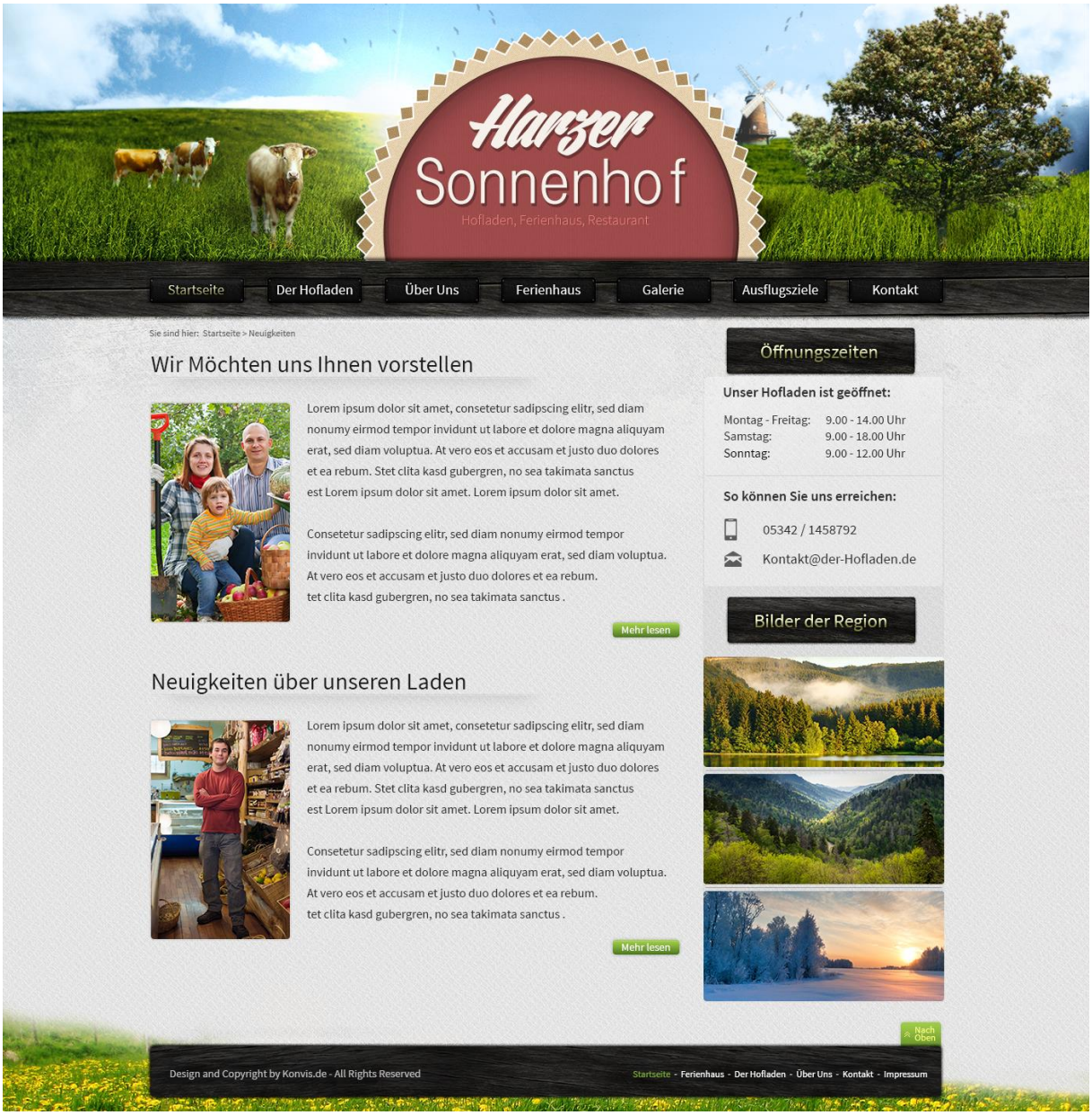
11.09.2013

KonVis – Visionäre Konzepte GbR
Am Teeberg 7
29581 Bohlsen

Vorwort:

Mit diesem Leitfaden möchten wir Landwirten einen Leitfaden geben der eine Übersicht gibt welche Möglichkeiten es gibt den Betrieb im Internet zu präsentieren. Zunächst soll geklärt werden warum ist wichtig ist im Internet präsent zu sein. Im Anschluss welche Maßnahmen geeignet sind und von welchen eher abgeraten wird.

Es handelt sich um die erste Version des Leitfadens und wir freuen uns über Rückmeldung. Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Gründe für Aktivitäten im Internet

Es gibt viele Gründe die dafür sprechen als Landwirt im Internet aktiv zu werden. Der Hauptgrund ist jedoch meist der Wunsch den eigenen Umsatz zu steigern. Der Umsatz kann gesteigert werden über die Gewinnung von neuen Kunden, die Erhöhung des Volumens die Kunden kaufen oder dem häufigeren Einkaufen der Stammkundschaft.

Um dies zu erreichen gibt es verschiedene Möglichkeiten, die möglichst gleichzeitig genutzt werden sollten. Hier die Gründe die für eine Internetseite sprechen.

Darstellung des Betriebes

Es können und sollten Informationen zum Betrieb veröffentlicht werden. Über diese Informationen kann gezielt die Wahrnehmung der Käufer und potenziellen Kunden gesteuert werden. Wenn ein Rinderzüchter besonders viel Wert auf die Aufzucht und Fleischqualität legt, sollte dies auch entsprechend über Bildmaterial und Texte kommuniziert werden.

Informationen über Produkte und Leistungen

Selbst Stammkundschaft des eigenen Betriebes kennt teilweise nicht alle Leistungen oder Produkte des Betriebes. Man überrascht die eigene Kundschaft immer wieder durch meist mündliche Informationen zu Produkten. Ärgerlich ist, es, wenn man diese Produkte jedoch schon seit geraumer Zeit im Sortiment hat und man diese dem Kunden schon viel früher hätte verkaufen können. Wenn Kunden/Neukunden auf der Internetseite entsprechende Informationen sehen, werden diese von sich aus aktiv um die Produkte nachzufragen.

Die Präsentation von Produkten im Internet hat dazu den Vorteil, dass weiterführende Informationen in Form von Texten, Bildern oder auch Videos veröffentlich werden können. Und dies in großer Menge. Man ist nicht mehr an den Umfang einer Broschüre gebunden, sondern kann ausführlich informieren.

Kontaktmöglichkeiten

Die Jugend von heute verwendet meist garkeine Telefonbücher mehr sondern sucht Telefonnummern und Anschriften direkt mit Hilfe von Suchmaschinen. Diese Entwicklung ist unaufhaltbar und setzt sich immer mehr in der Bevölkerung durch. In vielen Branchen ist es ganz normal, dass man Käufer und Einkäufer über das Internet ermittelt und mit diesen dann Kontakt aufnimmt. Ein Unternehmen was nicht im Internet ist, sperrt einen riesigen Markt aus.

Besonders für Betriebe mit vielen Kunden oder die direkt an Endkunden verkaufen ist es wichtig, dass die Kunden die Möglichkeit haben den Betrieb online zu finden um dort Kontaktinformationen zu finden.

Ankündigungen

Es können beliebige Arten von Ankündigungen veröffentlicht werden. Dies kann der Bau von neuen Anlagen, Ausbau des Sortimentes oder Beginn einer Saison sein. All diese Informationen stehen der interessierten Kundschaft und Interessenten über das Internet bequem zu Verfügung.

Öffnungszeiten und Markttermine

Betriebe können über die Internetseite auf Öffnungszeiten hinweisen. Dies ist besonders wichtig, falls nicht gewährleistet werden kann, dass das Telefon immer besetzt ist. Wenn Direktvermarktung betrieben wird ist es umso wichtiger, dass die Kundschaft sich mit wenigen „Klicks“ über die Öffnungszeiten informieren kann.

Anfahrtswege

Dank Kartendiensten ist es nahezu kein technischer Aufwand Karten auf der eigenen Internetseite einzubauen. Diese ermöglichen ein Einfaches auffinden des Betriebes durch die Kunden.

Bewerbung von Produkten der Direktvermarktung

Über eine Internetseite können auf einfache Weise Produkte beworben werden. Wenn Produkte zur Neige gehen, kann z.B. über den nächsten Schlachttermin informiert werden. Bei zu vielen Produkten können aber auch gezielte Rabattaktionen beworben werden.

Anfragen über Kontaktformulare

Kunden und Lieferanten können über ein Kontaktformular bequem mit dem Betrieb Kontakt aufnehmen. Dies hat den großen Vorteil, dass der Kunde/Lieferant dies zu einer beliebigen Uhrzeit machen kann ähnlich eines Anrufbeantworters.

Mehr Informationen?

www.konVis.de

Ihr Ansprechpartner

Martin Steudter (martin.steudter@konvis.de)