



Autor: Ulrich Bauer sen D-73751 Ostfildern – Ulr.Bauer@t-online.de

Vermarktung der Produkte aus Angora Wolle

Angora Produkte und die Verkaufsmöglichkeiten

Verkauf auf Verbraucher Messen und Ausstellungen (300)

Gesundheitsausstellungen/ Verbraucherausstellungen

Landauf, landab finden in Europa und in anderen Erteilen ständig Messen und Ausstellungen statt.

Ausstellung und Ausstellung ist jedoch nicht dasselbe. Achten sie jedoch darauf, ob die Ausstellung am selben Platz schon mehrmals stattgefunden hat. Dann sollten sie sich Besucherzahlen der letzten Messe in Erfahrung bringen.

Jedoch sind auch diese mit Vorsicht zu gebrauchen. Ich habe schon Ausstellungen erlebt, die vom Vorjahr mit phantastischen Besucherzahlen geworben haben. Bei näherem hinschauen stellte sich dann heraus, dass die Mehrzahl der Besucher Schulklassen und Kindergärten aus dem ganzen Umkreis waren.

Am besten ist es die Ausstellung selbst vorher als Besucher zu besuchen. Dabei nicht den ersten Ausstellungstag und nicht einen Sonntag oder Feiertag zu wählen. Wählen sie einen normalen Wochentag um die Mittagszeit oder am Nachmittag.



Landwirtschaftliches Hauptfest Stuttgart 1971



Ausstellung in Hamburg: "Du und Deine Welt" 1987

Prüfen sie was an Ausstellern da ist, passen

ansprechen.

Ausstellungen sind harte Knochenarbeit!

Ausstellungen die von 9 Uhr bis 19 Uhr geöffnet sind bedeuten 10 Stunden am Ausstellungsstand aktiv zu sein. Bei dieser Öffnungszeit setzt der Haupt-Besucher Strom gegen 10-11 Uhr ein und dauert bis gegen 17-18 Uhr.

Dies ist ihre Hauptzeit, diese Zeit müssen sie für den Verkauf nützen.

Es ist jedoch unmöglich diese acht Stunden im intensiven Verkauf durchzuhalten. Sie brauchen Pausen für Essen, Trinken und für die Toilette.

Deshalb müssen sie auf diesen Verbraucher-Ausstellung mindestens zwei Personen sein, die sich ablösen können.

Und wie wird es gemacht:

Wie bereits erwähnt kommen sie, wenn sie auf die Kunden und Interessenten nur warten, nicht auf ihre Rechnung.

Sie müssen mehr tun.

Holen sie sich dazu die Anregung bei den Propagandisten, die es auf jeder Verbraucher Ausstellung gibt. Schauen sie ihnen beim Verkauf und bei der Argumentation für die Ware zu. Manches können sie sich für den eigenen Verkauf übernehmen. Beachten sie, wie der Propagandist mit den Interessenten in den Dialog kommt. Nur mit dem richtigen Rede- und Antwortspiel ist der Kunde für den angebotenen Artikel zu begeistern.

Denken sie daran, der Propagandist würde von seinen Artikeln kaum ein Stück

verkaufen, wenn er es nicht den Interessenten ausführlich und einleuchtend erklären würde.

Überlegen sie welche Angora Produkte sich zur Propagandierung eignen.

Es muss ein Artikel sein, der sich von möglichst vielen Menschen tragen lässt.

Es muss möglichst ein Artikel sein, der sich auch verschenken lässt.

Zur Propagandierung eignen sich aus meiner Erfahrung heraus auf den Verbraucher Ausstellungen am Besten folgende Artikel:

Angora Schals

Angora Bettschuhe.

Machen Sie einen Preis für ein Stück/Paar und einen Preis für 3 Stück/Paare.

Sagen sie dem Interessenten, welche Vorteile die Angora Produkte für ihn und seine Gesundheit, für sein Wohlbefinden hat.

Denken sie daran, es kauft niemand eine Ware um des Preises Willen, sondern nur wegen der Vorteile die er dadurch für sich selbst hat.

Jeder Mensch hat Verpflichtungen und braucht Geschenke. Hier ist ein Artikel, der sich auch wunderbar verschenken lässt.

Verkaufsargumente für ihre Angora Produkte finden sie unter den