

## Verkaufsvitrinen

---

Nutzen Sie in Ihrem Restaurant freie Flächen als Verkaufsflächen. Vitrinen bieten hier einen angemessenen Rahmen für eine anspruchsvolle Präsentation. Sie bieten somit nicht nur die Möglichkeit für ein kleines Zusatzgeschäft, sondern dienen auch als Deko- und Stilelement.



Dabei sind Auswahl an Materialien, Größe und auch Beleuchtung sehr entscheidend. Spielen Sie nur mit dem Gedanken eine Vitrine aufzustellen, wenn Sie einen passenden Platz finden.

Hotel- und Restaurantgäste suchen manchmal nach kleinen Andenken oder Mitbringsel, um die Daheimgebliebenen zu erfreuen oder um sich an den vergangenen Urlaub zu erinnern. Dafür sind Verkaufsvitrinen mit dem richtigen Angebot an der richtigen Stelle genau das Richtige.

Um mit einer Verkaufsvitrine erfolgreich zu sein, sind einige Punkte zu beachten.

### Der Standort

Die Auswahl eines geeigneten Standortes ist sehr wichtig. Die Vitrine sollte weder Ihnen noch Ihren Gästen im Weg stehen, da sie dann als störend empfunden wird. Vermeiden Sie direkte Sonneneinstrahlung, da Deko-Stoffe oder Schriftstücke im Sonnenlicht schnell verblassen und frische Produkte, wie Gewürze und Weine schneller verderben können.

Achten Sie bei der Beleuchtung darauf, dass das Licht nicht blendet, aber dennoch die Vitrine optimal ausleuchtet.

Geeignete Standorte sind zum Beispiel in der Garderobe, in der Nähe des Ein- und Ausgangs, auf dem Weg zu den Toiletten oder in Bereichen, die Gästen während ihres Besuches ins Auge fallen.

### Die Auswahl

Die Auswahl hängt ganz von Ihrem Restaurant oder Hotel ab. Ein Angebot, das sich auf regionale Spezialitäten bezieht ist besser, als Massenware die es überall zu kaufen gibt. Ebenso sollte das Produkt den Gast an Ihr Haus erinnern, denn so sind Sie dem Gast auch dann noch ganz nah, wenn dieser schon wieder zu Hause ist.

Folgendes ist für den Verkauf geeignet:

- Regionale Weine und Schnäpse
- dekorative Artikel, die mit Ihrem Haus in Beziehung gebracht werden können
- Raumdüfte, wenn diese auch im Haus verwendet werden
- Selbstgemachte Marmeladen und Gewürzmischungen (Gesetzliche Vorgaben beachten)
- Spezialitäten, die für Sie Produziert werden, eventuell mit Ihrem Logo

## Verkaufsvitrinen

---

### Gesetzliche Vorgaben bei Eigenproduktionen/ MHD

Sollten Sie Waren aus eigener Produktion verkaufen, müssen Sie einige gesetzliche Vorschriften beachten. Jede Packung muss mit folgenden Informationen gekennzeichnet werden:

- Ihrem Firmennamen und der Anschrift
- Namen des Produktes
- Menge in der Packung
- Inhaltsstoffe, beginnend mit dem Hauptbestandteil, in absteigender Reihenfolge.
- Mindesthaltbarkeitsdatum oder Verbrauchsdatum
- Allergene Zusatzstoffe

### Abgabe an Verkaufsfläche an Dritte

Es gibt auch die Möglichkeit Verkaufsflächen an Dritte abzutreten. Eine externe Firma (z.B. Schmuckdesigner/ Weinlieferant/ Feinkosthändler) stellen die Vitrine auf, befüllen diese und kümmern sich um passive Verkaufsförderung. Das aktive Verkaufen und die Abrechnung übernimmt Ihr Personal.



Diese Möglichkeit an Provision zu kommen, sollte jedoch nur unter ganz bestimmten Bedingungen in Betracht gezogen werden.

- Das Produkt passt zum Haus
- Die Vitrine passt zum Ambiente
- Sie bestimmen den Standort
- Die Provision entspricht Ihrem Verkaufsaufwand
- Abrechnung und Kommunikation sind eiwandfrei
- Das Auffüllen der Vitrine funktioniert reibungslos
- Die Lagerung der Ausstellungsstücke übernimmt die Firma
- Es wird ein schriftlicher Vertrag geschlossen
- Die Vertragslaufzeit sollte erst einmal nur 3 Monate sein

Denken Sie daran, diese Vitrine gehört zwar nicht Ihnen, repräsentiert aber in gewisser Weise Ihr Haus und somit auch Ihren Stil. Lassen Sie sich nichts aufschwätzen, was Sie nicht wollen.

Unter diesen Voraussetzungen kann eine Partnerschaft für beide lukrativ sein. Sie profitieren von dem Know How des Ausstellers, verdienen eine Provision, benötigen keinen Lagerplatz und sparen sich den Arbeitsaufwand des Auffüllens. Ihr Vertragspartner nutzt Ihren Verkaufsort und erhält somit den größeren Anteil des Gewinns.