

# Offline ist das neue Online

„Wie jetzt? Seit Jahren predigen alle – und ich auch – doch das Gegenteil!“ Online kommt und bringt massive Veränderungen und so weiter. Beides stimmt: Die Änderungen sind ja im Ansatz schon sichtbar, und es kommt noch viel mehr.

Aber jeder Trend hat einen Gegentrend! Und oft kommen die Innovationen aus der Kombination eigentlich altbekannter Sachen. So auch hier.

Viele Kunden wollen doch noch direkten Kontakt mit Menschen. Einkaufen hat auch einen großen sozialen Aspekt. Gerade die kleinen Einzelhändler können davon ein Lied singen. Und das ist neben Service und Beratung eins der größten Bindeglieder mit den Kunden.

So laufen Workshops, Events, Kurse für Kunden jedweder Art immer besser. Nicht immer steht im Vordergrund, wirklich viel zu schaffen oder zu lernen. Oft ist es einfach „nur“ der Spaß mit Gleichgesinnten und der Austausch. Wenn immer mehr online arbeiten und kaufen, wird sich dieser Gegentrend zum Ausgleich noch weiter verstärken!

Das Ausbauen und dann doch wieder mit Online-Aktivität zu verknüpfen, vereint das Beste der beiden Welten. Es geht darum, Offline-Aktionen/-Events online zu verbreiten, am besten live. Jedes fünfte Video auf Facebook und Instagram ist live!

Warum macht das dann Sinn? Weil live immer Dringlichkeit und Aktualität vermittelt. Weil wir sehen

wollen, was gerade passiert. Weil die Zuschauer direkt fragen können und die Antwort noch im Video kommt. Machen Sie doch die nächste Ausstellung/ die nächste Verkaufsaktion mal so und zusätzlich publik. Immer mehr entdecken, dass sie so wieder mehr Interesse wecken. Viele Menschen wollen mit den Händen etwas machen, nicht nur vor dem Bildschirm und/oder Mobiltelefon sitzen. Aber die Informationen holen sie sich online. Und live interessiert online wie offline und schlägt meist die perfektste Aufzeichnung oder Wiederholung.

Und selbst wer online nicht fit ist, kann von der neuen Welle für Events und Co. profitieren. Auch wenn es sich viele in der Branche nicht vorstellen können. Es gibt mehr als genug Menschen, die Zeit und Geld haben und die Abwechslung suchen. Die steigenden Städteturlaube, die Zunahmen bei Verbrauchermessen und modernen Festen machen es deutlich. Die Begriffe ändern sich, aber die Grundidee bleibt! Und die Idee ist und bleibt „Freude mit Blumen und Pflanzen“. Es braucht im Wesentlichen nur neue, moderne Ansätze. Die Themen sind meist nicht spektakulär, aber auf einmal wieder in!

Höchste Zeit, dass die Branche hier mitmacht, ist sie doch in vielen Teilen sowieso eine ganz alte „Freizeitbranche“.

*„Es geht darum, Offline-Aktionen/-Events online zu verbreiten, am besten live.“*



Foto: privat

Rupert Fey und sein Team bei beyond-flora sorgen für Erfolg im Grünen Business. „beyond“ bedeutet „darüber hinaus“. Nach maßgeschneiderter Analyse werden gemeinsam die Herausforderungen im Markt und die Wirtschaftlichkeit angepackt. Mit der genauen Positionierung im Markt werden neue Kräfte frei. Es entstehen maßgeschneiderte, moderne Webseiten, Verkaufs- und Marketingkonzepte. Seit 2009 ist das Unternehmen eine feste Größe im deutschsprachigen Markt.  
**Kontakt:** ✉ [info@beyond-flora.com](mailto:info@beyond-flora.com) 🌐 [www.beyond-flora.com](http://www.beyond-flora.com)