



Rupert Fey, beyond-flora

Hier ist der Frühling!

„Wer aufhört, Blumen zu verkaufen, kann viel besser Blumen verkaufen“, sagt Rupert Fey. Denn wer nachbohrt, warum die Kunden wirklich Blumen kaufen, erfährt den wahren Grund und kann das Angebot darauf abstimmen. Beispiel: Nicht Primeln verkaufen, sondern den Frühling!

In der Coaching-Welt gibt es eine einfache und unfassbar effektive Technik. Stell eine Frage, warte auf die Antwort und frage dann zwei-, dreimal nach: „Warum entscheidest du so?“ Beispiel: Unser Kunde kauft drei Primeln mit einem Korb. Warum? Weil er sich etwas gönnen möchte. Warum? Weil die Zeit so trist ist. Warum? Weil er sich nach dem Frühling sehnt. Ab jetzt wird es interessant. Die Überraschung ist: Er will überhaupt keine Primeln. Er will Frühling! Er will keine Blumen, er will Wärme, draußen sitzen etc.

Damit erklärt sich auch, dass die allermeisten Kunden nicht mit einer Liste an Pflanzen kommen, sondern einfach nur „Frühling“ haben wollen. Die Primel ist ideal. Sie ist bekannt und duftet nach Frühling. Aber die Möglichkeiten sind fast unbegrenzt. Eine der größten Chancen der Branche ist, dass wir anfangen, Gefühle anzusprechen und zu verkaufen.

Dass wir über die Saisonzeiten einen wiederkehrenden Bedarf erzeugen können, ist ein weiterer, einmaliger Vorteil. Natürlich schielen wir immer in die Branchen, die unabhängig von der Saison verkaufen können. Aber unsere Saisonabhängigkeit ist keine Schwäche, sondern eine absolute Stärke. Wer es nicht

Saisonabhängigkeit ist keine Schwäche, sondern eine Stärke.

glaubt, wartet mal auf die ersten Frühlingsverkaufstage oder den Start der Beet- und Balkonsaison im Mai. Die Leute sind bei Sonne kaum zu halten. In Betrieben, die es richtig gut machen, ist der Andrang größer

als beim Erscheinen des neuesten Mobiltelefons. Da auch der Winter 2021/2022 in vielerlei Hinsicht dunkel gewesen ist, wird der Drang nach „Zuhause schön machen“ umso wesentlicher sein.

Welches Fazit ziehen wir für die praktische Umsetzung aus der Erkenntnis, dass der Kunde Frühling statt Primel will? Gib im Frühling so viel wie möglich! Von Primeln, Tulpen und Narzissen über Zwiebeln und Saatgut bis zu gelben Servietten und Orchideen. Frühling vor der Tür, im Haus und überall! Und auf einmal ist es auch nicht mehr so schlimm, wenn mal einer der Zeigeartikel nicht da ist. Leben Sie mit dem ganzen Team die Saisonzeiten! Auf der ganzen Fläche! Wenn der Kunde sagt „Hier ist der Frühling“, dann ist es perfekt. ■

Rupert Fey, Bargfeld-Stegen, rfey@beyond-flora.com