

Kommunikation schafft Nachfrage

FLORISTEN BEPFLANZEN GEFÄSSE UND TERRASSEN

Grundstücke werden immer kleiner, Terrassen immer größer. Die Besitzer haben weder Zeit noch Lust auf Gartenpflege und möchten ihre Mußestunden dennoch gerne im Grünen verbringen. Gefäßgärten erfreuen sich daher immer größerer Beliebtheit. Für den Fachhandel bietet das die Chance, sich mit einer geschmackvollen Präsentation zu profilieren und die Kunden zu begeistern. Text und Abbildungen: Simone Angst-Muth, Würzburg

Wer kennt das nicht: Die Grundstückspreise sind hoch, die verfügbare Gartenfläche ist begrenzt und daher der Wunsch nach einer begrünter Terrasse groß. Außerdem lässt das berufliche Engagement eh nur wenig Freizeit und die möchte man gerne entspannt genießen statt im Garten zu buddeln. Der Traum ist für viele daher ein begrünte Terrasse. Doch wie lässt sich die Fläche in einen blühenden Garten verwandeln? Welche Pflanzen passen zum Standort, der Terrassengröße und den Lichtverhältnissen, welche Gefäße zum Wohnstil? Ganz alltägliche Fragen, die die Kunden plagen und vom Fachhandel beantwortet werden können. Vorneweg gesagt: Nichts ist überzeugender als eine attraktive Live-Präsentation. Am besten in verschiedenen Stilwelten und mit außergewöhnlichen Pflanzenkombinationen, die Haus- und Terrassenbesitzer am liebsten sofort mit nach Hause nehmen würden. Doch was tun, wenn die Geschäftsfläche zu klein für eine großzügige Inszenierung ist? Wenn schöne

Gefäße unbeachtet bleiben, weil sie ihre Schönheit mangels Platz gar nicht entfalten können. Oder weil Terrassen- und Balkonbesitzer leider nicht wissen, dass genau Sie der richtige Partner für Terrassenbegrünungen sind? Die sam Agentur für Kommunikation in Würzburg erarbeitete gemeinsam mit Häussermann Stauden + Gehölze, Möglingen, ein Kommunikationskonzept, das die Präsentation im und außerhalb des Geschäfts medial unterstützt.

Fotos als Grundstock für die Kommunikation

Da gute Bilder Begeigerungspotential haben und mehr sagen als 1000 Worte, wurden im sam-Fotogarten Terrassen-, Haus- und Gartensituationen mit Gefäß- und Pflanzenkombinationen inszeniert. Die Aufnahmen reflektieren unterschiedliche Stil- und Lebenswelten und zeigen den Kunden attraktive Lösungen. Diese Motive bilden den Grundstock für die Kommunikation und unterstützen die Präsentation im Verkaufsgelände von CampoVerde, dem Privatkundenverkauf von Häussermann Stauden + Gehölze. Mit einer großflächigen Kommunikationswand hinter der Beratungstheke werden die Kunden bei Häussermann an prominenter Stelle mit schönen Szenarien lang-

fristig auf diese Kernkompetenz aufmerksam gemacht. Also genau dort, wo es durchaus zu Wartezeiten kommen kann und das Auge des Betrachters Interessantes sucht.

Crossmedial denken lohnt sich, um alle Kommunikationswege der Kunden zu nutzen: Informieren Sie in Ihrem nächsten Newsletter mit anziehenden Bildern über Ihre Dienstleistungen in der Terrassenbegrünung. Die Zeit ist reif und die Saison steht vor der Tür. Verkaufsfördernd wirkt auch die Integration des Themas in Ihre Website. Homepage und Newsletter können fehlende Präsentationsfläche kommunikativ kompensieren. Sollten Sie einen Bildschirm oder ein Tablett-Computer in Ihrem Geschäft haben, ist eine Bildershow empfehlenswert. Geben Sie Ihrem Kunden anschließend eine attraktiv gestaltete Broschüre mit! Diese kommt in Zeiten des Internets gerade bei qualitätsorientierten Kunden gut an – sie wissen eine angenehme Haptik ebenso wie Verbindlichkeit zu schätzen. Der Naturstoff Papier macht Kompetenz „begreifbar“ und bedient die Multisensorik des Menschen.



Fotografiert wurden Lösungen für die Begrünung von Terrassen, die sich vom Solitärgehölz bis zur Tischdekoration aus einem Guss gestalten lässt, und für einladende Eingänge, lauschige und formale Sitzplätze. Um glaubwürdig zu wirken, wurden die Gartensituationen, Möbel, Gefäße und Pflanzen genau aufeinander abgestimmt.

Kontakt: Simone Angst-Muth, sam Agentur für Kommunikation, Würzburg, Tel. 0931/960026, info@sam-wuerzburg.de



Die Motive werden für die Kommunikation genutzt. Schon an der Bundesstraße macht das CampoVerde-Team Vorbeifahrende mit Bannern auf das Thema aufmerksam. Zeitgleich erhalten Stammkunden ein Direct Mailing über „Geschmackvolle Gefäßgärten für Ihr Zuhause!“. PR-Anzeigen beraten Terrassen- und Hausbesitzer über die Gestaltungsmöglichkeiten und zweifarbige Anzeigen werden in selektierten Tageszeitungen dort geschaltet, wo Wohngebiete mit Terrassen das Stadtbild prägen.

Kompetenz mit Fotos von Terrassen sowie Haus- und Gartensituationen vermitteln.

