

Individuelle Beratung mit Hilfsmitteln

MARKETING IN DER HOCHZEITSFLORISTIK

Ein florierendes Geschäft mit Hochzeitsfloristik bedarf intensiver Kundenberatung. Dafür setzen Torsten Meiner und sein Floristenteam in Wüstenbrand schon seit langem nützliche Hilfsmittel ein – mit guten Ergebnissen.

Text: Andreas Faber, Bremen Fotos: Torsten Meiner, Wüstenbrand



Bei der Farbberatung wenden die Floristen das Jahreszeitenmodell an. Dabei spielen Haar- und Augenfarbe sowie Hauttyp eine Rolle. Zum Wintertyp passen kühle, intensive Farben.

Wenn Kunden nach Hochzeitsfloristik fragen, vereinbaren Torsten Meiner und sein Team einen extra Termin für ein Beratungsgespräch, damit sich beide Seiten in Ruhe austauschen können und zu einem zufriedenstellenden Ergebnis kommen. Bei den Gesprächen äußern dann viele Kunden, dass sie gar nicht gewusst hätten, wie vielseitig man den Blumenschmuck für eine Hochzeit gestalten kann.

Torsten Meiner hat mehrere Mappen angelegt, in denen die im eigenen Geschäft gefertigten Werkstücke abgebildet sind, vom Anstecker bis zur Kirchendekoration.

Von allen Kirchen in der Umgebung sind Bilder vorhanden; so kann man gut erläutern, wo ein Blumenschmuck am schönsten zur Wirkung kommt. Man sollte keine Fotos von fremden Werkstücken oder aus Hochzeitsbüchern kopieren, letzteres ist schon rechtlich problematisch, und es kann zu Abweichungen bei der Umsetzung kommen. Durch die Möglichkeit, Fotos am PC selbst zusammenzustellen und zu einem Fotobuch zu kombinieren, haben sich Aufwand und Qualität für die Präsentationsmittel sehr verbessert.

Als Partner für die gemeinsame Werbung wurden ein Fotograf und ein Modehaus gefunden. So bekommt man beim Floris-

ten einen Gutschein für ein Gruppenfoto beim Fotografen X, wenn man diesen mit den Hochzeitsbildern beauftragt. Beim Fotografen gibt es einen Gutschein für einen Anstecker beim Floristen. An Hochzeitsmessen hat sich das Floristenteam mehrmals beteiligt. Allerdings waren die Standmieten schließlich so hoch, dass der Aufwand in keinem Verhältnis zum Ergebnis stand. Deshalb hat Torsten Meiner davon wieder Abstand genommen. Stattdessen werden jetzt im eigenen Geschäft Ausstellungen organisiert, mit Brautsträußen, Ansteckern, Blumen für die Kinder, Tisch- und Autoschmuck. Manche Kollegen machen auch positive Erfahrungen mit Hochzeitsmessen, wenn die Konditionen stimmen: Um hohe Kosten zu umgehen, kann man mit dem Veranstalter vereinbaren, dass man für den Eingangsbereich oder die Bühne einen Blumenschmuck liefert und im Gegenzug keine oder nur eine geringe Standmiete bezahlt. Man sollte vorher wissen, ob noch andere Floristen auf der Messe ausstellen. In jedem Fall sollte man den schönsten Stand haben. So lockt man auch die Presse und vielleicht sogar das Fernsehen an. Mit der Ausgabe von Gutscheinen, zum Beispiel für einen Anstecker, kann man anhand des Rücklaufs sehen, ob sich der Aufwand gelohnt hat.

Mit Formularen auf der sicheren Seite

Ein eigens angefertigtes Auftragsformular für den Blumenschmuck ist so gestaltet, dass nichts vergessen werden kann. Das drei Seiten lange Auftragsformular erscheint zwar recht aufwendig, aber dafür hat man die Gewähr, dass nichts vergessen wird. Beide Parteien unterschreiben das Formular und der Kunde bekommt eine Kopie – damit sind Kunde und Florist auf der sicheren Seite.

Als Partner für die gemeinsame Werbung wurden ein Fotograf und ein Modehaus gefunden. So bekommt man beim Floris-

ten einen Gutschein für ein Gruppenfoto beim Fotografen X, wenn man diesen mit den Hochzeitsbildern beauftragt. Beim Fotografen gibt es einen Gutschein für einen Anstecker beim Floristen.

An Hochzeitsmessen hat sich das Floristenteam mehrmals beteiligt. Allerdings waren die Standmieten schließlich so hoch, dass der Aufwand in keinem Verhältnis zum Ergebnis stand. Deshalb hat Torsten Meiner davon wieder Abstand genommen. Stattdessen werden jetzt im eigenen Geschäft Ausstellungen organisiert, mit Brautsträußen, Ansteckern, Blumen für die Kinder, Tisch- und Autoschmuck. Manche Kollegen machen auch positive Erfahrungen mit Hochzeitsmessen, wenn die Konditionen stimmen: Um hohe Kosten zu umgehen, kann man mit dem Veranstalter vereinbaren, dass man für den Eingangsbereich oder die Bühne einen Blumenschmuck liefert und im Gegenzug keine oder nur eine geringe Standmiete bezahlt. Man sollte vorher wissen, ob noch andere Floristen auf der Messe ausstellen. In jedem Fall sollte man den schönsten Stand haben. So lockt man auch die Presse und vielleicht sogar das Fernsehen an. Mit der Ausgabe von Gutscheinen, zum Beispiel für einen Anstecker, kann man anhand des Rücklaufs sehen, ob sich der Aufwand gelohnt hat.

Werbung mit Partnern organisieren

Man kann Hochzeitsmessen auch nutzen, um Kontakte zu Partnerfirmen zu knüpfen. So haben sich in manchen Orten Werbegemeinschaften rund um das Thema Hochzeit gebildet. Damit lassen sich Werbemittelkosten für den Einzelbetrieb minimieren. Denn gerade Druckkosten sind bei geringen Auflagen sehr hoch. Und durch die Kooperation mehrerer Firmen kann man eine kontinuierlichere Werbung organisieren als alleine.

Als besonderen Service schickt Torsten Meiner jedem Hochzeitskunden ein Foto mit dem Brautschmuck zu. Da die Fotoalben von der Hochzeit vielen Leuten gezeigt werden, kann mit geringem Aufwand ein guter Werbeeffect erzielt werden. Viele zufriedene Paare bedanken sich für das Bild dann wiederum mit einem Hochzeitsbild. bei dem Floristenteam. ■



oben: Hochzeitsmessen und Demonstrationen sind gute Mittel, die eigene Professionalität unter Beweis zu stellen. Je nach Standmiete muss man aber abwägen, ob sich die Beteiligung an einer Hochzeitsmesse lohnt.

unten: Bei der Kundenberatung können Vorschläge mithilfe von Fotomappen veranschaulicht werden. Im Hintergrund hängen Fotos von zufriedenen Hochzeitskunden, die diese an das Floristenteam geschickt haben.

! Formular AUFTRAGSANNAHME

Folgende Punkte werden bei der Auftragsannahme vom Meiner-Floristenteam erfasst:

- ▶ Hochzeitsdatum und genaue Zeit
- ▶ Lieferadresse
- ▶ Brautstrauß, eventuell Haarschmuck: Brauttyp? Brautkleid? Größe der Braut? Art des Straußes? Preis?
- ▶ Anstecker für den Bräutigam: Farbe des Anzugs? Preis?
- ▶ Gäste: Armstäuße, Anstecker, Einzelblumen? Preis?
- ▶ Blumenkinder: Korb, Horn, Tasche? Preis?
- ▶ Autoschmuck: Art, Fahrzeugtyp, Farbe? Preis?
- ▶ Kirchenschmuck/Standesamt: Art und Größe der Dekoration? Preis?
- ▶ Tafelschmuck: Farbe der Tischwäsche? Form der Tische? Lieferadresse Gaststätte? Preis?
- ▶ zusätzliche Vereinbarungen?
- ▶ Torsten Meiner weist im Formular darauf hin, dass Blumen Naturprodukte sind – Abweichungen in der Farbe, Sorte und Art (Verfügbarkeit) kommen vor! Er räumt seinen Kunden ein, dass Änderungen im Auftrag bis vier Tage vor dem Liefertermin berücksichtigt werden können. Am Ende unterscheiden Florist und Kunde den Auftrag.