

Beschreibung Stand für Federweißer

Anforderungen an einen Standbetreiber

- Interesse an Wein soll vorhanden sein.
- Vorkenntnisse über Wein sind wünschenswert
- Standplatz: Sie benötigen eine günstige Wohnlage um den Verkaufsstand vor dem Haus einzurichten oder Mobilität mit einem PKW und/oder Anhänger einen Verkaufstand an einer oder mehreren geeigneten Stellen zu betreiben
- Offene und natürliche Art mit Überzeugungskraft

Lage des Verkaufsstandes

Soll an einer viel befahrenen Straße mit guter Haltemöglichkeit liegen. Günstig wäre auch in der Nähe von Einkaufsmärkten wie Möbelhäusern oder Bauhäusern. Nach Vorheriger Befragung wird auch auf der Parkfläche ein Stand akzeptiert.

Beschreibung des Standes

Mit Verkaufstisch, Tischdecke, Schirm und dem Verkaufsfahrzeug wird ein Stand aufgebaut. Der Stand soll natürlich und mit Bezug zum Weingut gestaltet werden. Zur Dekoration des Standes werden die zu verkaufenden Waren genutzt. Ähnlich wie auf dem Bild zu sehen, werden Äpfel, Flaschenwein und Federweißer in Kanistern auf dem Verkaufstisch präsentiert.



Leistungen des Weingutes

Verkaufstisch, Tischdecke, Informationsmaterial, Preislisten, Plakate, Fässer für Federweißer und eventuell einen Schirm werden gestellt
wöchentliche Belieferung mit Federweißer, Kanistern, Äpfeln und Flaschenwein erfolgt nach Absprache.

Rücknahme von weit vergorenem Federweißem erfolgt mit der Belieferung.

Verdienstmöglichkeiten

Im ersten Jahr sind mit 150 Litern bis 200 Litern und 50 bis 100 kg Äpfel pro Verkaufstag zu erzielen.. Der Abverkauf von Flaschenwein variiert stark. In den Folgejahren haben Sie sich eine Stammkundschaft aufgebaut und können die Tagesumsatz mehr als verdoppeln. Die Erfahrung zeigt, dass drei bis vier Verkaufstage an einem Standplatz pro Woche ausreichend sind. Gewöhnlich ist der Samstag der erfolgreichste Verkaufstag.

Sie können die gewonnenen Weinfreunde auch während des Jahres mit Flaschenwein bedienen und sich so weitere Einkünfte sichern.

Umsatzplan für den Verkaufsstand

Neustart des Standes

Die Erfahrung zeigt, dass ein neuer Stand sich erst ca. 3 Wochen etablieren muss. Das bedeutet dass mit den nachstehenden Umsätzen ab der 4. Woche gerechnet werden kann. In den Folgejahren stellen sich die Umsätze schnell ein.

Sie benötigen nach dem Neustart die Geduld um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und den Stand ins Laufen zu bringen.

Schätzung des täglichen Abverkaufes bei 3 Verkaufstagen pro Woche.

Artikel	Tagesmenge	Wochenverkauf
Federweißer	150 Liter	450 Liter
Äpfel	50 kg	200 kg
Flaschenwein	100 €	250 €

Hier handelt es sich um eine vorsichtige Schätzung. Da wir überzeugende Qualitäten liefern haben sich sehr schnell Stammkunden gefunden. Die Stammkunden tragen im wesentlichen dazu bei, den Absatz deutlich zu steigern.

Empfohlener Verkaufspreis

Artikel	Verkaufspreis
Federweißer	2,50 €/Liter
Äpfel	1,90 €/Kilo
Flaschenwein	siehe Preisliste

Der Verkaufspreis ist knapp gehalten und kann je nach Marktlage erhöht werden. Im Lebensmittelhandel sind beispielsweise Äpfel kaum unter 2,00€/kg zu erhalten.

Preise für das Jahr 2011

Artikel	Lieferpreis	Rücknahmepreis
Federweißer	1,50 €/Liter	1,40 €/Liter
Äpfel	1,30 €/Kilo	1,00 €/Liter
Flaschenwein	siehe Preisliste abzüglich 25%	Lieferpreis

Durchschnittliche tägliche Verdiensteinschätzung

Artikel	Tagesmenge	Tagesverdienst
Federweißer	150 Liter	150 €
Äpfel	50 kg	30 €
Flaschenwein	100 €	25 €
		205 €

Die Einschätzung von 100€ pro Tag liegen am unteren Ende Ihres zu erwartenden Gewinns nach der 3. Woche der Einführungsphase. - Insbesondere in den Folgejahren.