

Checkliste: Erfolgreiche Kundenevents mit Geranien

Diese Checkliste hilft Ihnen bei der Planung und Durchführung von erfolgreichen Kundenevents rund um Geranien. Nutzen Sie die folgenden Schritte, um Ihre Gärtnerei ins beste Licht zu rücken und Ihre Kunden zu begeistern.

1. Ziele, Zielgruppen und Format festlegen

- Ziele definieren (z.B. mehr Kunden in den Betrieb bringen, neue Zielgruppen ansprechen, Abverkauf steigern)
- Zielgruppe(n) festlegen (z.B. Balkon-Neueinsteiger, junge Zielgruppen, DIY-Fans, Stammkunden)
- Passendes Eventformat wählen. Mögliche Formate sind Pflanzaktionen, Serviceevents (z.B. Vor-Ort-Pflanzstation mit Beratung), DIY-Workshops oder Themenaktionen (z.B. „insektenfreundlicher Balkon“)
- Umfang realistisch planen (großes Event vs. kleine Aktionsfläche)

2. Termin strategisch wählen

- Termin während der Hauptverkaufssaison für Geranien einplanen (April bis Juni)
- Termin so wählen, dass er zur Zielgruppe, zum Personal und zur erwarteten Besucherzahl passt
 - Wochenende: oft höhere Besucherzahlen
 - Wochentag: häufig ruhiger, mehr Zeit für Beratung oder Pflanzservice
- Wetter und Standort berücksichtigen
- Bei Außenbereichen eine Ausweichlösung einplanen
- Überdachte Alternativen prüfen
- Konkurrierende Termine in der Region prüfen
- Stadtfeste / Veranstaltungen
- Ferienzeiten

- Ausreichend Zeit für die Bekanntmachung einplanen
- Eventdauer realistisch planen (z.B. dreistündiges Aktionszeitfenster statt Ganztagesevent)

3. Pflanzen- und Flächenplanung

- Ausreichende Mengen Geranien und Begleitpflanzen für Aktion, Aktionsfläche und Zusatzverkauf einplanen und rechtzeitig bestellen
- Logistik und Nachschub während der Aktion sicherstellen
- Zusatzprodukte wie Gefäße, Substrate, Dünger, etc. bereithalten
- Aktionsfläche gut sichtbar im Verkaufsbereich platzieren
- Inspiration für Kunden zeigen (z.B. Musterbepflanzungen in Balkonkästen oder -kübeln, Themenflächen zum Balkonstart, zu Farbkonzepten oder insektenfreundlicher Bepflanzung)

4. Personal realistisch einplanen

- Personalbedarf für Vorbereitung, Durchführung und Beratung kalkulieren
- Pausen und Ablösungen einplanen
- Sicherstellen, dass ausreichend Beratungskompetenz vor Ort ist (z.B. Pflanzberatung, Sortenwahl, Standort- und andere Pflegefragen). Dafür das Personal vorab schulen (umfassende Informationen rund um die Geranien gibt es z.B. unter meine-geranien.de).
- Aufgaben im Team klar verteilen (z. B. Beratung, Kassentätigkeit, Pflanzservice)
- Stoßzeiten berücksichtigen
- Einfache Alternativen für Zeiten mit wenig Personal vorbereiten (z.B. Selbstpflanzstation, feste Beratungszeiten)

5. Eventformate praxisnah umsetzen

- Pflanzaktionen mit Beratung anbieten (z.B. Bepflanzung von mitgebrachten oder neu gekauften Balkonkästen oder Kübeln, Unterstützung bei Pflanzenauswahl und Zusammenstellung)

- Aktionsflächen zum Start in die Balkon- und Terrassensaison aufbauen
- Themenaktionen planen, z.B.
 - Insektenfreundliche Balkon- und Kübelbepflanzung
 - Farbkonzepte für Balkon und Terrasse
 - Pflegeleichte Pflanzenkombinationen
- Nachhaltigkeitsthemen integrieren (z.B. Kombination mit Kräutern, Insektenhotel-DIY)
- Social Media-taugliche Präsentationsflächen mitdenken (z.B. Fotopunkte, Musterbepflanzungen)

6. Veranstaltung ankündigen und bewerben

- Veranstaltung frühzeitig ankündigen (idealerweise mehrere Wochen vorher)
- Verschiedene Kanäle kombinieren
 - Social Media
 - Eigene Website
 - Newsletter
 - Anzeigen in der Lokalpresse
 - Aushänge oder Plakate im Betrieb
 - Handzettel oder Kassenhinweise
- Bei Workshops oder Pflanzaktionen Anmeldung anbieten (online oder vor Ort)
- Bei größeren Aktionen lokale Medien informieren oder einladen (z. B. Tageszeitung, Stadtmagazine, lokale Onlineportale)
- Kurz vor dem Termin nochmals erinnern (z.B. Social Media, Newsletter)

7. Veranstaltung am Tag selbst dokumentieren

- Während der Veranstaltung Fotos machen (z.B. Aktionsfläche, Pflanzaktionen, fertige Bepflanzungen)
- Kundenfeedback sammeln
- Kurze Videos aufnehmen (z.B. Pflanzschritte, Beratungssituationen, Gesamtstimmung)
- Inhalte am Veranstaltungstag über Social Media veröffentlichen
- Wichtig: Einverständnis von erkennbaren Personen einholen

8. Nachbereitung nicht vergessen

- Bildmaterial für spätere Nutzung sichern (z.B. Website, Social Media, nächste Eventankündigung)
- Teilnehmer- und Verkaufszahlen auswerten
- Fotos und Inhalte weiterverwenden
- Eventkonzept für nächste Saison optimieren

Quick-Check (Kurzversion für Stresssituationen)

- Ziel definiert
- Termin während der Hauptverkaufssaison für Geranien
- Ware + Zusatzprodukte vorhanden
- Personal realistisch geplant
- Event sichtbar beworben
- Digitale Anmeldung möglich?
- Nachbereitung eingeplant

Mit dieser Checkliste sind Sie bestens vorbereitet für erfolgreiche Kundenevents, die Ihre Gärtnereikundschaft begeistern und Ihre Geranien ins beste Licht rücken!



Von der Europäischen
Union finanziert

Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für die Forschung (REA) wider. Weder die Europäische Union noch die Bewilligungsbehörde können dafür verantwortlich gemacht werden.

