

9 Tipps

wie man als Metzger
jede Krise übersteht.

Liebe Unternehmer und Metzger,



Bernd Müller
Geschäftsführer des
Familienunternehmens
Bernd Müller Consulting,
erfolgreich unterwegs mit
„Metzger Marketing 4.0“,
einer Unternehmens-
beratung für Fleisch- und
Wurstwarenbetriebe

die Zeiten ändern sich.

Die Rohstoffpreise steigen,
die Kunden werden unsicherer und
die Angst vor einer Wirtschaftskrise wächst.

Doch jetzt ist nicht die Zeit abzuwarten!

**Jetzt ist die Zeit, aktiv zu werden und
Dein Fleischerhandwerk fit für die Zukunft
zu machen.**

Lass uns gemeinsam schauen, wie das geht!

Bernd Müller

**01. Sorge dafür, dass Dein Betrieb immer genug
"Fleisch auf den Rippen" hat.**

Liquidität ist alles. Ohne Geld in der Kasse kannst Du keine Ware einkaufen, keine Mitarbeiter bezahlen und keine Miete für Deinen Laden zahlen. Plane vorausschauend und behalte Deine Finanzen immer im Blick!

02. Spezialisiere Dich.

Ob Dry Ages, Bio oder regionale Spezialitäten - finde Deine Nische und werde darin der Beste. Deine Kunden werden es lieben und gezielt zu Dir kommen, weil sie wissen, dass Du für diese Spezialität stehst.

03. Entwickle dich zum Verkaufsgenie

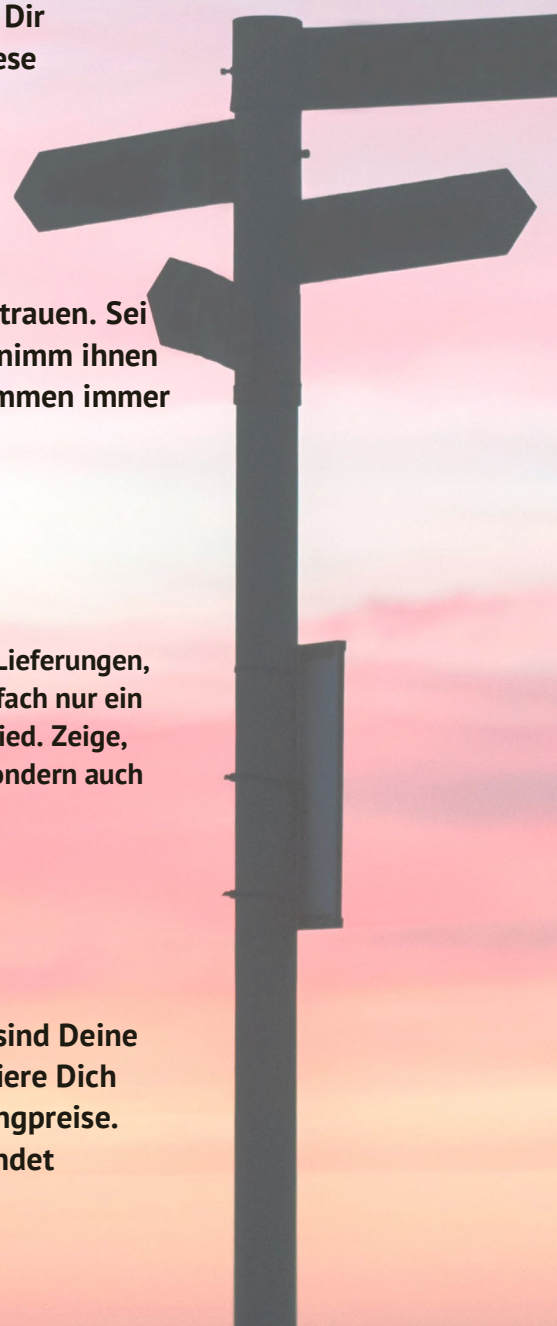
In unsicheren Zeiten suchen Kunden Vertrauen. Sei ihr Fels in der Brandung, berate sie und nimm ihnen die Unsicherheit. Zufriedene Kunden kommen immer wieder und kaufen.

04. Service, Service, Service.

Sei immer für deine Kunden da. Pünktliche Lieferungen, die Erfüllung von Sonderwünschen oder einfach nur ein freundliches Wort - das macht den Unterschied. Zeige, dass Du nicht nur Fleischwaren verkaufst, sondern auch Deine Kunden wertschätzt.

05. Qualität vor Preis.

Gutes Fleisch hat seinen Preis. Und den sind Deine Kunden auch bereit zu zahlen. Konzentriere Dich also auf Spitzenqualität statt auf Dumpingpreise. Denn Qualität spricht sich herum und bindet Kunden.



06. Vernetze Dich.

Kooperationen mit regionalen Landwirten, Restaurants oder Caterern können Dein Geschäft beflügeln. Gemeinsam ist man stärker! Und gemeinsam könnt ihr euren Kunden ein noch breiteres Angebot bieten.

08. Stelle die besten Mitarbeiter ein ...

und behandle sie gut. Ein zufriedenes Team sorgt für zufriedene Kunden. Investiere in Deine Mitarbeiter, biete ihnen Weiterbildungen an und schaffe ein angenehmes Arbeitsumfeld. Denn zufriedene Mitarbeiter sind das Herz eines erfolgreichen Unternehmens.

07. Digitalisierung ist dein Freund.

Ob Online-Bestellung, Social Media oder eine eigene App - nutze die Chancen der Digitalisierung und sei dort, wo Deine Kunden sind. Die digitale Welt und bietet unzählige Möglichkeiten, Dein Geschäftsmodell zu erweitern und zu wachsen.

09. Werde zur Marke.

Heutzutage reicht es nicht mehr, ein guter Metzger zu sein. Man muss auch gesehen werden! Investiere in Marketingmaßnahmen, sei in den sozialen Medien präsent und baue Vertrauen zu Deinen Kunden auf. Je bekannter Du und Deine Marke sind, desto mehr Kunden werden den Weg zu Dir finden.



Wer ist Bernd Müller?



Bernd Müller ist Gründer von Bernd Müller Consulting und Experte für Metzger-Marketing 4.0.

Mit seiner Firma bermulco UG mit Sitz im Neuheimstattweg 23, 36100 Petersberg, Hessen, unterstützt er Fleischereien dabei, sich in der sich schnell verändernden Welt zu behaupten und neue Wege zu gehen.

Er ist Jahrgang 1967 und in Fulda aufgewachsen, ist verheiratet und hat zwei Kinder.

1991 hat er mit seinem Bruder Dirk eine Salamifabrik in Thüringen von der Treuhand gekauft und diese erfolgreich 18 Jahre als geschäftsführender Gesellschafter geleitet. Natürlich mit allen Höhen und Tiefen, die das Unternehmerleben zu bieten hat.

Seit 2019 ist er selbständiger Berater für mittelständische Familienunternehmen und Startups aus der Lebensmittelbranche. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich Marketing und Vertrieb.

BERND MÜLLER *Consulting*

Jetzt kostenloses Strategiegelgespräch buchen:

berndmueller-consulting.de

