

HOCHSCHULE
NEUBRANDENBURG
University of Applied Sciences

Prof. Dr. Michael Harth

2. Tag der Nischenkulturen

Landesforschungsanstalt für
Landwirtschaft und Fischerei MV
22.01.2025 Dummerstorf

Erfolgreich in die Nische - Stellschrauben des Marketings für landwirtschaftliche Nischenprodukte

Agrarmarketing! Ein (noch) unbekanntes Land?

Und jetzt speziell: Nischen-Marketing

Und wer soll das kaufen? Trends und neue Zielgruppen

Wie jetzt? Stellschrauben

Kontakt: harth@hs-nb.de

Agrarmarketing!
Ein (noch) unbekanntes Land?

Beispiel Agrar-marketing

Agrarmarketing professsionell

01 Marketing in der Landwirtschaft ist mehr als **Verkaufen** oder **Vertrieb**

02 Agrarmarketing = Qualitätsorientierte Vermarktung von Agrargütern mit vielfältigen Instrumenten

03 Agrarmarketing in der Praxis noch wenig ausgeprägt --> Know-how fehlt häufig



Beispiel Agrarmarketing



Unterschied?



Agrarmarketing professionell

Benchmarking

Point-of-Sale (POS)

Trading down

LOHAS, GLAM, Yummis und Co

Sinus-Millieus

Unique Selling Proposition

Copy-Strategie

Content-Marketing

Variety-Seeking

Means-End-Kette

Above-the-Line-Kommunikation

Crowdbutching

Customer Journey

Zone of possiple Agreements

Guerilla-Marketing

SOR-Modell des Kundenverhaltens

Community Supported Agriculture (CSA)

Brand Touch Points

Buying Center

Price Sensitivity Meter

Business-to Business-Marketing (B2B)

SWOT-Analyse

Nudging

Customer Relationship Management (CRM)

Mund-zu-Mund-Kommunikation (WOM)



Foto: Slowfood



HOCHSCHULE
NEUBRANDENBURG
University of Applied Sciences

Prof. Dr. Michael Harth

2. Tag der Nischenkulturen

Landesforschungsanstalt für
Landwirtschaft und Fischerei MV
22.01.2025 Dummerstorf

Erfolgreich in die Nische - Stellschrauben des Marketings für landwirtschaftliche Nischenprodukte

Agrarmarketing! Ein (noch) unbekanntes Land?

Und jetzt speziell: Nischen-Marketing

Und wer soll das kaufen? Trends und neue Zielgruppen

Wie jetzt? Stellschrauben

Kontakt: harth@hs-nb.de

Merkmale Nischen-marketing

Vorteile von Nischen

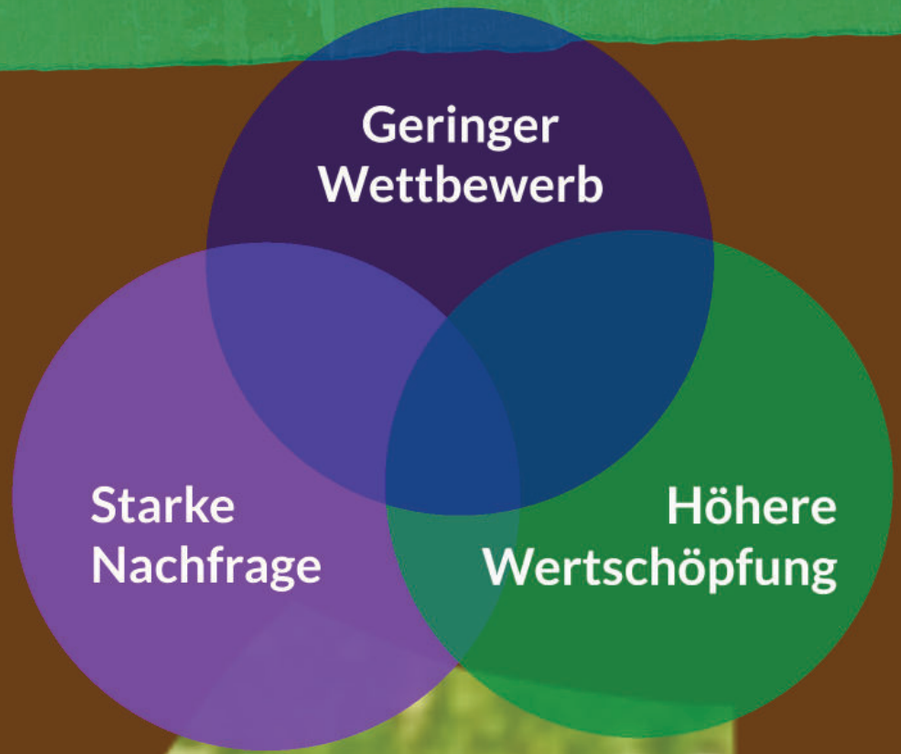
Planung ist alles

Nischenmarketing - Was ist das?

“Nischenmarketing ist eine Marketingstrategie, die sich auf ein bestimmtes, genau definiertes Marktsegment konzentriert, also ein spezielles Produkt für eine spezielle Zielgruppe.”



Merkmale Nischenmarketing





Vorteile von Nischen

- Gezieltes Marketing möglich
- Stärkere Kundenbindung
- Höhere Preise/Margen möglich
- Risikostreuung
- Höhere Zufriendenheit/Identifikation



Planung von Nischenmärkten

Identifizierung des Marktes + Zielgruppe

Enwicklung Verkaufs-arguments

USP

Konkurrenz-analyse, Überprüfung Rentabilität

Entwicklung Marketing-strategie

Suche nach Partnern entlang der WSK

Planung/ Umsetzung Aktivitäten + Kooperationen eingehen

Ein Beispiel für einen kleinen Betrieb, der handwerklich hergestellten Käse aus biologischer und grasgefütterter Milch verkauft, könnte zum Beispiel lauten:
„Unser Hof bietet handwerklichen Käse aus biologischer, nicht gentechnisch veränderter und grasgefütterter Milch an, der nach traditionellen Methoden und unter Verwendung nachhaltiger und ethisch vertretbarer Zutaten hergestellt und in umweltfreundlichen Materialien verpackt wird, um nicht nur den besten Geschmack, sondern auch das Beste für die Umwelt und den Tierschutz zu garantieren."



Quelle: Abschlussbericht "Nischenmärkte in der Landwirtschaft" (ERASMUS, 2021)

USP

Ein Beispiel für einen kleinen Betrieb, der handwerklich hergestellten Käse aus biologischer und grasgefütterter Milch verkauft, könnte zum Beispiel lauten:
„Unser Hof bietet handwerklichen Käse aus biologischer, nicht gentechnisch veränderter und grasgefütterter Milch an, der nach traditionellen Methoden und unter Verwendung nachhaltiger und ethisch vertretbarer Zutaten hergestellt und in umweltfreundlichen Materialien verpackt wird, um nicht nur den besten Geschmack, sondern auch das Beste für die Umwelt und den Tierschutz zu garantieren."

Quelle: Abschlussbericht "Nischenmärkte in der Landwirtschaft (ERASMUS, 2021)

Merkmale Nischen-marketing

Vorteile von Nischen

Planung ist alles

Nischenmarketing - Was ist das?

“Nischenmarketing ist eine Marketingstrategie, die sich auf ein bestimmtes, genau definiertes Marktsegment konzentriert, also ein spezielles Produkt für eine spezielle Zielgruppe.”





HOCHSCHULE
NEUBRANDENBURG
University of Applied Sciences

Prof. Dr. Michael Harth

2. Tag der Nischenkulturen

Landesforschungsanstalt für
Landwirtschaft und Fischerei MV
22.01.2025 Dummerstorf

Erfolgreich in die Nische - Stellschrauben des Marketings für landwirtschaftliche Nischenprodukte

Agrarmarketing! Ein (noch) unbekanntes Land?

Und jetzt speziell: Nischen-Marketing

Und wer soll das kaufen? Trends und neue Zielgruppen

Wie jetzt? Stellschrauben

Kontakt: harth@hs-nb.de

Wer soll das jetzt kaufen?
Trends und neue Zielgruppen

Beispiele aktuelle Trends:

- New Glocal
- Veganismus
- Regenerative Lanwirtschaft
- Prosumer (SoLawi u.a.)

Beispiele wichtige Zielgruppen:

- LOHAS (Lifestyle of Health and Sustainabilty)
- LOVOS (Lifestyle of Voluntary Simplicity)





HOCHSCHULE
NEUBRANDENBURG
University of Applied Sciences

Prof. Dr. Michael Harth

2. Tag der Nischenkulturen

Landesforschungsanstalt für
Landwirtschaft und Fischerei MV
22.01.2025 Dummerstorf

Erfolgreich in die Nische - Stellschrauben des Marketings für landwirtschaftliche Nischenprodukte

Agrarmarketing! Ein (noch) unbekanntes Land?

Und jetzt speziell: Nischen-Marketing

Und wer soll das kaufen? Trends und neue Zielgruppen

Wie jetzt? Stellschrauben

Kontakt: harth@hs-nb.de

Nischenmarketing goes ONLINE

Trends in der Direkt-vermarktung

Let's do Nischen-marketing

Stellschrauben des Nischenmarketings

- Ausführliche Situationsanalyse (Unternehmen, Markt, Umfeld)
- Schaffung von Mehrwerten (auch B2B)
- Markenpolitik (Emotionalisierung)
- Authentizität (Storytelling u.a.)
- Digitales Marketing
- Kundenbeziehungs-management (CRM)
- Kooperationen (horizontal/ vertikal)



Digitales Marketing



Nischenmarketing goes ONLINE

Trends in der Direkt-vermarktung

Let's do Nischen-marketing

Stellschrauben des Nischenmarketings

- Ausführliche Situationsanalyse (Unternehmen, Markt, Umfeld)
- Schaffung von Mehrwerten (auch B2B)
- Markenpolitik (Emotionalisierung)
- Authentizität (Storytelling u.a.)
- Digitales Marketing
- Kundenbeziehungs-management (CRM)
- Kooperationen (horizontal/ vertikal)



Trends in der Direktvermarktung

- Kooperationen & Partnerschaften
- Verfügbarkeit rund um die Uhr: Verkaufsautomaten, Smart Stores, Selbstpflückfelder u.a.
- Auslagerung von Dienstleistungen: Bestellvorgang, Logistik, Verarbeitung …
- Eigene Verarbeitung/ Veredelung/ Gastronomie
- Zusätzliche Verkaufs- oder Verteilorte
- Kundinnen und Kunden werden zu „Prosumenten“ (z.B. SoLawi)
- Sortimentsanpassungen (z.B. Spezialitäten, Raritäten)
- Kommunikation / Events: Professionalisierung durch Transparenz, Emotionalisierung, Markennutzung
- Ökologisierung: Neuausrichtung der Betriebspraxis unter Nachhaltigkeitsaspekten (Biodiversität, Tierwohl, Soziales, etc.)
- Online / Digitalisierung: Online-Bestellwesen oder -Bezahlung, Einkaufsführer / Apps



Quelle: Böhm und Krämer 2020

Nischenmarketing goes ONLINE

Trends in der Direkt-vermarktung

Let's do Nischen-marketing

Stellschrauben des Nischenmarketings

- Ausführliche Situationsanalyse (Unternehmen, Markt, Umfeld)
- Schaffung von Mehrwerten (auch B2B)
- Markenpolitik (Emotionalisierung)
- Authentizität (Storytelling u.a.)
- Digitales Marketing
- Kundenbeziehungs-management (CRM)
- Kooperationen (horizontal/ vertikal)



Herzlichen Dank für die Aufmerksamkeit



Zum Nachschlagen:
Agrarmarketing – Anforderungen an eine qualitätsorientierte Vermarktung von Agrargütern (2022)

Kontakt: harth@hs-nb.de

