



Ihr Angebot in Ordnung

Erhöhen Sie Ihre Verkaufschancen in wenigen Schritten

Lesen Sie alle Tipps und Schritte in diesem Whitepaper

Grow your business. Simplify your process.

 Floriday



Inhaltsübersicht

Vorwort	3
Gute Produktfotos	4
Zu jedem Produkt ein oder mehrere Produktfotos	5
Aktuelle und repräsentative Fotos	6
Vollständige Produktinformationen	7
Richtige Produkteigenschaften	8
Ausgefüllte Transporthöhe	9
Korrekte VBN- und Ländercodes	10
Korrekte Verfügbarkeit	11
Erwartete Verfügbarkeit	12
Wöchentlich verfügbares Angebot	13
Korrekte Lieferzeiten und Bedingungen	14
Kontroll-Liste	15

Ihr Angebot in Ordnung

Erhöhen Sie Ihre Verkaufschancen in wenigen Schritten



**Gute
Produktfotos**



**Vollständige
Produktinformationen**



**Korrekte
Verfügbarkeit**

Floriday hilft Gärtnern und Kunden, den Handel zu erweitern und zu vereinfachen. Um erfolgreich über Floriday zu verkaufen, ist es wichtig, dass Sie ansprechende, vollständige Produktinformationen und eine korrekte Verfügbarkeit hinzufügen. Dadurch werden Ihre Produkte besser gefunden und Sie helfen den Kunden, beim Einkauf die richtige Wahl zu treffen.

Mit einer genauen Angabe jeder Blume oder Pflanze erweisen Sie als Gärtner nicht nur Ihrem eigenen Unternehmen einen Dienst, Sie helfen damit auch Ihrem Kunde, seinem Kunden und dem Spediteur. Denken Sie dabei an den Einkäufer, der auf diese Art in Floriday leichter suchen kann oder denken Sie an Kunden, die Ihre Produkte so in ihren eigenen Webshops gut anzeigen können. Aber auch Spediteure, die Ihr Produkt effizienter und unbeschädigt abliefern können, wenn ihnen Produkteigenschaften wie die Transporthöhe bekannt sind und diese Angaben stimmen.

Kurz gesagt, es hilft wenn Sie Ihr Angebot in Ordnung haben!

Diese Richtlinien sind für den Direkthandel in Floriday. Für Produkte, die versteigert werden, können abweichende Vorschriften gelten wie zum Beispiel die Foto-Richtlinien von [Royal FloraHolland](#) oder [Veiling Rhein-Maas](#).



✓ Gute Produktfotos

Mit einem guten Foto Ihrer Blumen oder Pflanzen sorgen Sie dafür, dass Kunden Ihr Produkt besser beurteilen können und so genau wissen, was sie kaufen. Gute Fotos erhöhen die Attraktivität Ihres Produkts und sind für eine immer größer werdende Gruppe von online-Kunden von essenzieller Bedeutung.

[Tipps für gute Produktfotos finden Sie hier im Helpcenter](#)

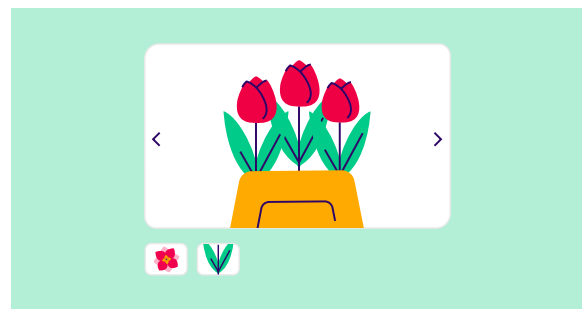


Zu jedem Produkt ein oder mehrere Produktfotos

Fügen Sie pro Produkt mindestens ein Produktfoto hinzu. Kunden, die kein Bild sehen – oder nur Ihr Logo – können sich buchstäblich kein Bild von Ihrem Produkt machen. Wenn Sie zusätzlich eine Detailaufnahme oder ein weiteres Foto hinzufügen, können Ihre Kunden Ihr Produkt besser beurteilen.



✘ Kein Foto oder nur ein Logo als Foto



✔ Ein oder mehrere (Detail-)Fotos



TIPP: Im Katalog können Sie mit der Option **Foto-Management** für Ihr gesamtes Sortiment Fotos schnell hinzufügen und einrichten.



Aktuelle und repräsentative Fotos

Ein Foto ist aktuell und repräsentativ, wenn der Kunde genau das bekommt, was das Foto anzeigt. Denken Sie dabei an die korrekte Farbwiedergabe, den sichtbaren Reifestadium und die Verpackung (Transportverpackung). Für den Direkthandel in Floriday raten wir Ihnen, sich an die folgenden Regeln zu halten. Für Produkte, die beispielsweise über [Royal FloraHolland](#) oder [Veiling Rhein-Maas](#) versteigert werden, gelten eigene Foto-Richtlinien.



- ❌ Verwendung eines dunklen Hintergrunds
- ❌ Logo überwiegt und Produkt zu klein abgebildet
- ❌ Andere Pflanzen/Blumen/Gegenstände auf dem Foto



- ✅ Scharfes Foto mit weißem/hellgrauem Hintergrund
- ✅ Produkt und Verpackung machen ca. 70 % aus
- ✅ Foto ist repräsentativ (Farbe, Reifestadium, etc.)



TIPP: Kontrollieren Sie, ob das richtige Foto als Standardfoto eingestellt ist, da dieses in Floriday (oder in den Webshops der Kunden) als erstes angezeigt wird.



✓ Vollständige Produktinformationen

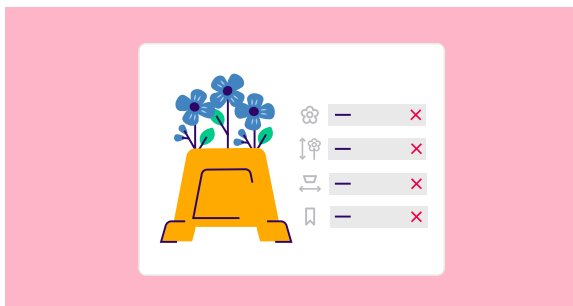
Für einen erfolgreichen Verkauf ist es wichtig, dass Ihre Produktinformationen angegeben sind und zwar korrekt. Ihr Produkt wird so besser gefunden und die Angaben helfen Kunden und Spediteuren, die richtige Wahl zu treffen.

Im Helpcenter finden Sie Tipps zu vollständigen Produktinformationen.



Richtige Produkteigenschaften

Welche Eigenschaften hat Ihr Produkt? Die Stielanzahl pro Bund, der Reifestadium, die Topfgröße oder zu welcher Qualitätsgruppe Ihr Angebot zählt? Je mehr Details zu Ihrem Produkt bekannt sind, desto besser können die Käufer Ihr Produkt auch finden.



✗ Schlecht zu findendes Angebot aufgrund unvollständiger Eigenschaften



✓ Angebot gut zu finden dank vollständiger Produkteigenschaften

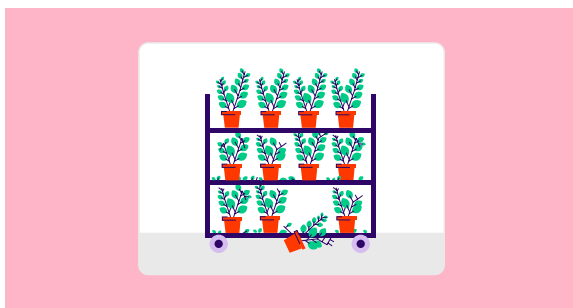


TIPP: Fügen Sie bei den Eigenschaften im Katalog selbst zusätzliche Eigenschaften hinzu. Dann sind Ihre Artikelinformationen vollständiger und Sie sind noch besser zu finden.

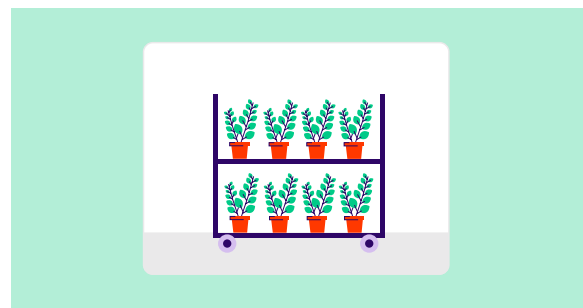


Ausgefüllte Transporthöhe

Für den Speditionsversand ist die Transporthöhe sehr wichtig. Mit diesen Angaben kann der Käufer oder Logistikdienstleister beispielsweise seine Karren Einteilung gut vorbereiten. Mit einer korrekt angegebenen Transporthöhe können Produkte effizienter und unbeschädigt beim Kunden und Endkunden abgeliefert werden.



❌ Beschädigung durch nicht korrekte Transporthöhe



✅ Transporthöhe korrekt angegeben

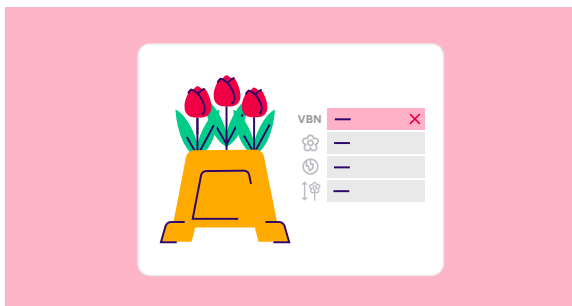


TIPP: Sorgen Sie dafür, dass die Transporthöhe mindestens 5 cm höher ist als die Höhe Ihres Produkts einschließlich Verpackung (Transportverpackung/Topf/Tray).

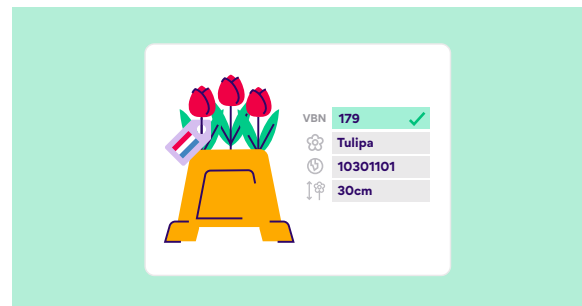


Korrekte VBN- und Ländercodes

Sorgen Sie dafür, dass Sie zu Ihrem Produkt den richtigen VBN-Code auswählen. Regelmäßig werden Produkte in die Kategorie „VBN sonstige“ gestellt. Da die zugrundeliegenden Kennzeichen pro VBN-Code unterschiedlich sind, lässt sich das Produkt dadurch nicht gut finden. Außerdem sind fehlende Ländercodes (Ursprungsland) ein Problem beim Export, beispielsweise ins Vereinigte Königreich: Ein einziger Ländercode ist hier obligatorisch.



✗ Keine oder nicht korrekte VBN- und Ländercodes



✓ VBN und Ländercodes bekannt



TIPP: Im Katalog können Sie in der Listenanzeige mehrere Artikel gleichzeitig auswählen. Mit **Schnell einstellen** passen Sie anschließend eine Eigenschaft an, beispielsweise das Ursprungsland (S62).



✓ Korrekte Verfügbarkeit

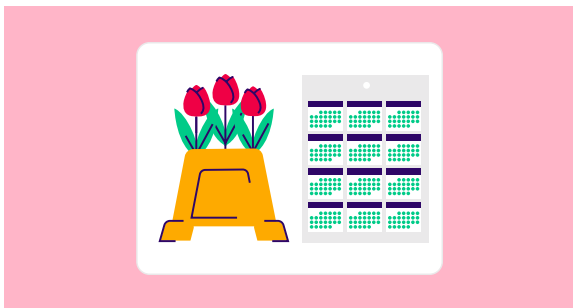
Die korrekte Verfügbarkeit ist für Kunden essentiell. Achten Sie deshalb darauf, dass sowohl die erwartete Verfügbarkeit Ihrer Artikel im Katalog als auch die Verfügbarkeit des Angebots korrekt angegeben ist.

[Tipps zur korrekten Verfügbarkeit finden Sie hier im Helpcenter](#)

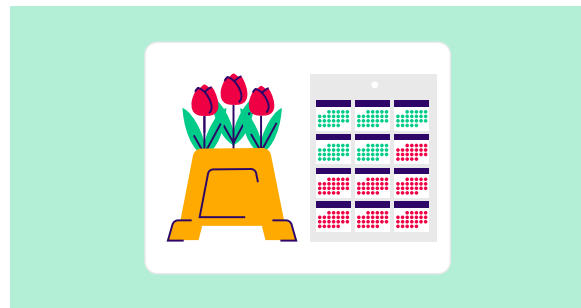


Erwartete Verfügbarkeit

Für Kunden, die ein neues Sortiment zusammenstellen, ist die Verfügbarkeit im Laufe des Jahr sehr wichtig. Geben Sie daher in Ihrem **Katalog** die erwartete Verfügbarkeit für das ganze Jahr realistisch an. So vermeiden Sie Missverständnisse und Enttäuschungen bei Ihren Kunden.



✘ Ein saisonales Produkt scheint das ganze Jahr hindurch verfügbar zu sein



✔ Nur Wochen angegeben, in denen das Produkt echt verfügbar ist

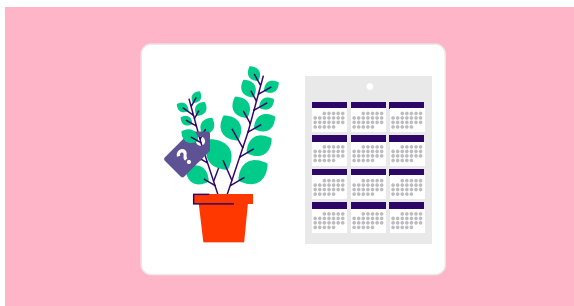


TIPP: Im Katalog können Sie in der Listenanzeige mehrere Artikel gleichzeitig auswählen. Mit der Funktion **Schnell einstellen** passen Sie die voraussichtliche Verfügbarkeit für ähnliche Produkte mit einer einzigen Einstellung an.

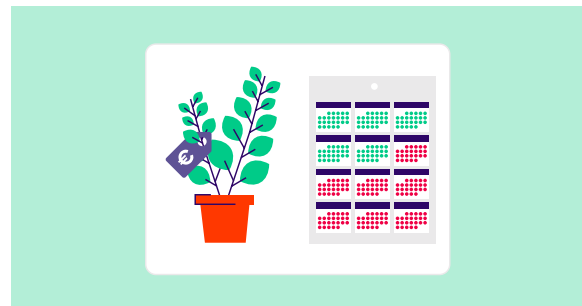


Wöchentlich verfügbares Angebot

Kunden, die ein Angebot kaufen, möchten natürlich wissen, ob dieses auch konkret lieferbar ist. Achten Sie deshalb darauf, dass in Floriday im Bereich Angebot pro Produkt alles ausgefüllt ist: In welchen Wochen, Mengen und zu welchem Preis sind Ihre Produkte verfügbar?



- ✘ Wochen und Mengen nicht angegeben
- ✘ Kunden nicht in Preisgruppen eingeteilt



- ✔ Wochen und Mengen angegeben
- ✔ Kunden in Preisgruppen eingeteilt

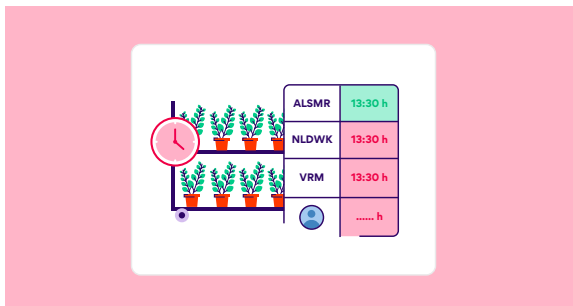


TIPP: Wählen Sie beim Angebot mehrere Artikel gleichzeitig aus und wählen Sie die Terminpreise. Der von Ihnen gewählte Zeitraum gilt dann sofort für alle ausgewählten Produkte.



Korrekte Lieferzeiten und Bedingungen

Geben Sie pro Bestimmungsort die realistischen Lieferzeiten und Bedingungen an. Oft werden für alle Bestimmungsorte dieselben Zeiten angegeben, obwohl diese in der Praxis nicht realisierbar sind. Das können Sie als Gärtner pro Liefer-Hub (Aalsmeer, Naaldwijk etc.) oder pro individuellem Käufer in kundenspezifischen Bedingungen angeben. So weiß der Kunde, wann er das Produkt erhält und wird den anschließenden Logistikprozess nicht verzögern.



- ❌ Produkte kommen zu spät, weil die Zeiten pro Bestimmungsort gleich sind
- ❌ Keine kundenspezifischen Bedingungen



- ✅ Pro Hub ein korrekter Lieferzeitpunkt
- ✅ Kundenspezifische Bedingungen für Stammkunden



TIPP: Können Käufer Ihre Produkte auch selbst abholen? Geben Sie das dann bei den Lieferbedingungen an und wählen Sie dazu EXW – eigener Standort aus.



Ihre Angebot-in-Ordnung Kontrollliste

Gute Produktfotos

- Ein oder mehrere (Detail-)Fotos
- Scharfes Foto mit weißem/hellgrauem Hintergrund
- Produkt und Verpackung machen ca. 70 % aus
- Foto ist repräsentativ (Farbe, Reifestadium, etc.)

Vollständige Produktinformationen

- Angebot gut zu finden dank vollständiger Produkteigenschaften
- Transporthöhe korrekt angegeben
- VCN und Ländercodes bekannt

Korrekte Verfügbarkeit

- Nur Wochen angegeben, in denen das Product echt verfügbar ist
- Wochen und Mengen angegeben
- Kunden in Preisgruppen eingeteilt
- Pro Hub ein korrekter Lieferzeitpunkt
- Kundenspezifische Bedingungen für Stammkunden

Weitere Informationen finden Sie unter
floriday.com/angebotinordnung

