



Füllett, die essbaren Schalen für Fingerfood - Snacks, als essbare Suppenschale, als knusprige Auflaufschale uvm.

06.04.2017 14:21 CEST

Füllett: wie am besten verkaufen?

GÄSTE für Füllett begeistern – eigene Kreativität beweisen!

Als gewerblicher Füllett- Kunde kennen und schätzen Sie unser knuspriges Füllett- Sortiment. Wie Sie zielgerichtet mit der richtigen Verkaufsstrategie Ihre Gäste von unserem bio-vegan gebackenen Sortiment begeistern und sie zum „Füllett- FAN“ machen können, das wollen wir Ihnen nachfolgend gern vermitteln.

Das Zauberwort dafür heißt „Inszenierung“- denn: ein Produkt kommt nur so gut an, wie es *inszeniert* wird – auch im Falle unseres Füllett! Dabei ist dieses aber nur „Mittel zum Zweck“, denn es lebt letztendlich von IHRER Kreativität hinsichtlich der Füllungen und der optischen Präsentation. Das heißt, Füllett ist *nur* die Basis und soll Ihren eigenen Kreationen *nicht etwa* „die Show stehlen“!

Um nun Akzeptanz beim Kunden / Gast zu erzeugen, sollten Sie das Füllett als das bezeichnen, was es ist: eine BACKWARE! Das Wort „essbare Verpackung“ sollte hingegen besser tabu sein. Warum? Weil das Wort „Verpackung“ eher einen Imbiss / To Go- Charakter suggeriert und weniger den Anspruch der Hochwertigkeit vermittelt. Sprechen Sie dagegen aber von einem „knusprigen Cup“, erhalten Sie von Ihren Gästen ein wesentlich positiveres Feedback. Was soll der Gast auch schon gegen ein *Backprodukt* haben, welches aus den *gleichen Rohstoffen wie das täglich verzehrte Brot*

hergestellt wird? Das heißt, **eine BACKWARE ist überall passend**- ob auf dem Buffet, im Biergarten, beim Messecatering, beim Bankett oder beim Street food - Einsatz. Es muss nur auf die richtige Art und Weise vermittelt werden!

Dabei spielen folgende Kriterien hinsichtlich des Verzehrs der Füllett eine wesentliche Rolle:

- Größe des Produktes: MINI's werden viel eher mitgegessen als die doch sehr sättigenden MAXI's
- Inhalt/ Füllung, d. h. kalt oder warm: *nochmals mitgebacken*, also warm als kompletter Snack gereicht, liegt die Verzehrquote bei den MINI's = Fingerfood zwangsläufig bei 100% (*weil ohne Besteck zu reichen!*)

Das heißt: in MINI als Fingerfood-Snack und warm = höchste Verzehrquote!

Befüllen Sie hingegen vor den Augen der Gäste das Füllett mit Suppe, Pfannengerichten, Salaten etc., dann wird es doch mehr oder weniger als (essbare) „Verpackung“ wahrgenommen und die Verzehrquote ist zwangsläufig geringer (Fakten dabei u. a. Hygieneaspekt, Sättigung).

Unser TIPP: *agieren* Sie statt nur zu reagieren, d. h. warten Sie *nicht* nur darauf, dass Ihr Kunde/ Gast mehr oder weniger nebulös nach „essbaren Schalen“ fragt. Stellen *Sie* stattdessen im Verkaufsgespräch **aktiv IHRE eigenen Füllett - Produktideen** vor und beweisen Sie so *Ihren* Innovationsgeist, Ihr Engagement für die Umwelt und Ihr gelebtes Interesse am Thema Nachhaltigkeit! Überraschen Sie Ihre Kunden/ Gäste und heben Sie sich gleichzeitig von Ihren unmittelbaren Wettbewerbern ab!

Um dem Kunden/ Gast das Füllett auch wirklich als BACKWARE zu vermitteln, und damit einen „Verpackungscharakter“ weitgehend zu vermeiden, sollte das Füllett dem Kunden/ Gast nicht (!) einfach so *ungefüllt* vorgestellt werden. Viel besser ist es, dieses *direkt im Einsatz zu präsentieren* – das heißt etwas fürs Auge bzw. für den Gaumen bieten: z. B. gefüllt mit kalten Speisen wie Salaten, Anti- Pasti, Desserts etc. (was die Küche gerade so hergibt ;-)) **anspruchsvoll** auf einem Teller/ Platte angerichtet. Als „Krönung“ sollten Sie zum „snacken“ beispielhaft ein paar **kleine warme Füllett- Fingerfood- Snacks aus dem Ofen** kredenzen. Mit Sicherheit lösen Sie bei einer derartigen Präsentation Begeisterung für das Füllett aus und erhalten so die vollste Akzeptanz Ihrer Gäste!

Auf dieser Basis können Sie zukünftig den Einsatz von Füllett durchaus erhöhen und neben gänzlich neuen Produktideen gleichzeitig auch den Aufwand von Geschirr minimieren - egal ob für den Biergarten, in der Tagungsverpflegung oder auf dem Buffet bei Banketts etc.. So lässt sich z. B. das Fingerfood - Zubehör, egal ob aus Glas oder Porzellan oder als so genanntes „biologisch abbaubares Geschirr“ (ob als ‚BIO-Einweggeschirr‘, ‚Öko Geschirr‘, ‚kompostierbares Einweggeschirr‘ etc. bezeichnet), drastisch

minimieren - denn: Ersteres erzeugt Berge von Abwasch, Letzteres Berge von Müll (so „ÖKO“ wie gern behauptet, sind nämlich auch diese Produkte nicht - dazu [hier](#) lesen!).

Mit dem Füllett als *wirklich essbares Produkt* bietet sich die Alternative: nicht verzehrte Reste sind einfacher Speiseabfall – nicht mehr, und nicht weniger.

Unser Abschlusstipp: In Kürze präsentieren wir unsere Füllett auch hier in dem neuen Branchenportal www.cateringmatch.com . Wir finden dies sehr gelungen und denken, es hat eine sehr positive Zukunft! Vielleicht ist ja auch ein Eintrag Ihres Unternehmens sinnvoll? Schauen Sie einfach mal rein ;-) ...

Stand 09/2020

Kontaktpersonen



Marion Thiele

Pressekontakt

Geschäftsführerin

thiele@fuellett.de

0049 351 3190 5605