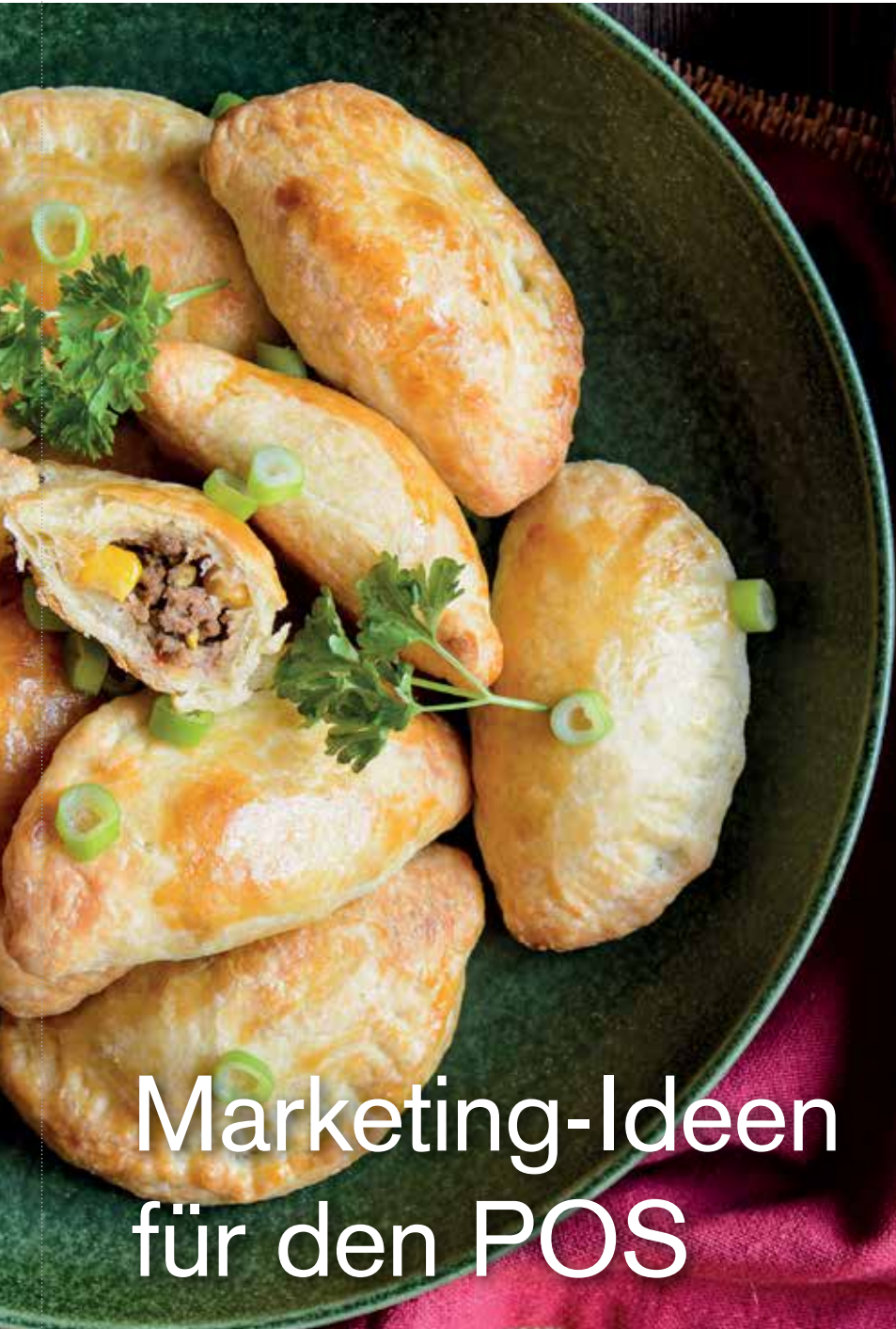


# MARKANT

## aktions-timer

Ausgabe 05/2019



# Marketing-Ideen für den POS

### JULI 2019

1	Mo	
2	Di	
3	Mi	
4	Do	27
5	Fr	
6	Sa	
7	So	
8	Mo	
9	Di	
10	Mi	
11	Do	28
12	Fr	
13	Sa	
14	So	
15	Mo	
16	Di	
17	Mi	
18	Do	29
19	Fr	
20	Sa	
21	So	
22	Mo	
23	Di	
24	Mi	
25	Do	30
26	Fr	
27	Sa	
28	So	
29	Mo	
30	Di	
31	Mi	31

aktions-timer





## MEXIKO-AKTION

# Für scharfe Umsätze

Die mexikanische Küche ist farbenfroh und voll kulinarischer Kontraste. Gerichte wie «Chili con carne» oder «Tortillas» sind berühmte Party-Klassiker. Begeistern Sie Ihre Kunden mit einer Sortimentsauswahl für eine «fiesta mexicana».

### SORTIMENTE



#### Fleisch und Wurstwaren

- Kurzbratfleisch vom Rind und Schwein (auch vorgewürzt)
- Geflügel (auch vorgewürzte Teile wie Chicken Wings)
- Hackfleisch (versch. Mischungen, auch vorgewürzt und portioniert)
- Lammfleisch



#### Fisch

- Edelfische (Lachs, Seezunge – frisch und TK)
- Meeresfrüchte (Garnelen, Scampis, Muscheln, Calamares)



#### Molkereiprodukte

- Joghurt (versch. Sorten)
- Sahne (süsse, saure)
- Hartkäse, versch. Sorten



#### Feinkost & Beilagen

- Mais, Bohnen
- Tomaten, passiert und stückig
- Tomatenmark
- Jalapeños
- Feinkostsaucen (Mayonnaise, Remoulade, Salatsaucen, Würzsaucen, Dressings)
- Ketchup, Gewürzketchup
- Senf, versch. Sorten
- Dips, versch. Sorten
- Reis



#### Brot und Backwaren

- Tortillas (auch Frischetheke)
- Wraps, Tostadas

- Fladenbrot
- Spezialbrote, z. B. Maisbrot
- Baguette
- Nachos



#### Obst und Gemüse

- Avocados
- Paprika, versch. Sorten
- Chilischoten, versch. Sorten und versch. Schärfen
- Zwiebeln, versch. Sorten
- Tomaten
- Gurken
- Maiskolben
- Melonen, Limetten, Zitronen
- Bananen, Babybananen, Kochbananen



#### Getränke

- mexikanische Biersorten
- Spirituosen wie Tequila, Pulque, Mezcal
- Limettensaft
- Fruchtsäfte (auch frisch)
- Kaffee aus dem mexik. Hochland
- Kakao, versch. Sorten



#### Nonfood

- Servietten und Tischdecken in den Farben Grün, Weiss, Rot
- Deko-Artikel, z. B. Sombrero
- Kochbücher «Mexikanische Küche»
- Tequila-Gläser-Sets
- Auflaufformen, versch. Ausführungen
- Servierplatten, versch. Ausführungen

### STEP-BY-STEP

#### 1. Überblick geben.

Zutaten wie Mais, Chilis, Avocados und Bohnen sind charakteristisch für mexikanische Rezepte. Platzieren Sie informative Hinweise über den Einsatz der Zutaten.

#### 2. Impulskäufe anregen.

Setzen Sie mit einem Dekorationsartikel, etwa mit einem kleinen Sombrero, in den verschiedenen Sortimenten auf den Wiedererkennungswert und motivieren Sie so Ihre Kunden zu Impulskäufen.

### MARKANT-TIPP

#### Chili – der Scharfmacher der mexikanischen Küche



Ob als Pulver, in Flocken, geschrotet oder in ihrer frischen Form – Chilis sind das Herzstück der mexikanischen Küche.

Zu den bekanntesten mexikanischen Chili-Klassikern zählen die Jalapeño-Chili. Klein gewürfelt finden sie in Salsas und Salaten Verwendung. Mit ihrem kräftigen Aroma und ihrer fleischigen Konsistenz eignen sie sich auch zum Einlegen oder Füllen.

**geplanter Termin:** KW







## FRANKREICH-AKTION

# Kulinarische Highlights

Frankreich, die Heimat der Gourmets und Spitzenköche, steht in kulinarischer Hinsicht für Tradition und Authentizität. Bringen Sie Ihre Kunden mit einem ausgewählten Sortiment und einem Hauch französischem Flair in Kauflaune.

### SORTIMENTE



#### Fleisch und Geflügel

- Edelteile von Schwein, Kalb, Rind, Lamm (z. B. Filet)
- Teile von Gänsen, plus Innereien
- Entenbrust
- Wild (Hirsch, Reh, Wildschwein)
- Innereien von Schwein, Kalb, Rind



#### Wurst-Spezialitäten

- Edelsalami, versch. Sorten
- Luftgetrocknete Schinken, versch. Sorten
- Sülzen und Terrinen



#### Fisch und Feinkost

- Edelfische (Lachs, Forelle, Dorade, Seezunge – frisch und TK)
- Meeresfrüchte (Garnelen, Scampis, Muscheln, Calamares)
- Schnecken
- Feinkostsalate, versch. Sorten
- Gänseleberpastete
- Oliven und Senf versch. Sorten



#### Käse

- Hartkäse, versch. Sorten
- Weichkäse, versch. Sorten
- Blauschimmelkäse, versch. Sorten
- Schafmilchkäse wie Roquefort



#### Brot & Backwaren

- Baguette, versch. Sorten
- Landbrot, hell und dunkel
- Flammkuchen (frisch und TK)
- Croissants, Brioches
- Eclair, versch. gefüllt

- Tartes, versch. belegt
- Quiche lorraine, versch. belegt
- Gebäck wie Macarons und Madeleins
- Mousse au chocolat, Crème brûlée, frisch und als Fertigzubereitung



#### Obst und Gemüse

- Knoblauch und Zwiebeln
- Obst wie Trauben, Melonen
- Zitrusfrüchte
- Kräuter der Provence
- Lavendel-Pflanzen



#### Getränke & Heissgetränke

- verschiedene Weine (Rot, Rosé, Weiss – nach versch. Anbaugebieten sortiert)
- Sekt, Champagner, Crémant
- Sirup (Grenadine, Menthe)
- Aperitif und Digestif versch. Sorten
- Kaffee und Espresso versch. Sorten



#### Nonfood-Verbundartikel

- Käsemesser, -platten
- Backformen, z. B. für Tarte
- Wein- und Sekt-Kühler
- Gläser für Rot- und Weisswein
- Spez. Gläser, z. B. für Calvados

häufig für eine bestimmte Region und sind erklärungsbedürftig. Hier zählt vor allem an der Bedientheke das informative Gespräch. Mit Verkostungsmöglichkeiten animieren Sie zu Probierkäufen.

#### 2. Assoziationen schaffen.

Ein Bistro-Tisch und zwei Stühle, kleine Accessoires wie Baskenmützen oder Eiffeltürme: Mit wenig Aufwand lässt sich französische Atmosphäre inszenieren, die den idealen Rahmen für eine «Französische Woche» mit zusammengestellten Spezialitäten bietet.

### INFO

#### Mit Storytelling lukrative Zusatzumsätze generieren



Rotwein, Käse und Baguette, eine Kombination, die perfekt das französische «savoir vivre» symbolisiert. Weine und

Käse aus Frankreich zählen zu den besten der Welt und erzählen u. a. durch ihre traditionelle Herstellungsweise ihre eigenen Geschichten. Mit Storytelling im Rahmen einer Erlebniswelt «à la France» sprechen Sie genussorientierte und interessierte Kunden besonders an.

### STEP-BY-STEP

#### 1. Kompetenz beweisen.

Französische Produkte zeichnen sich durch Qualität aus, stehen

**geplanter Termin:** KW





## NONFOOD-AKTION

# Nachhaltiges Engagement

Jeder Haushalt benötigt Energie. Viele Konsumenten sind für das Thema Energieeffizienz sensibilisiert. Unterstützen Sie Ihre Kunden mit kompetenter Beratung und passenden Produkten, um Energiekosten zu senken und zu sparen.

### SORTIMENTE



#### Leuchtmittel

- Energiesparlampen (Kompaktstoffleuchten) in verschiedenen Formen, auch dimmbare Varianten und Varianten mit Tageslichtsensor
- Solarleuchten für den Aussenbereich in verschiedenen Formen und Farbtemperaturen
- LED-Leuchten in verschiedenen Formen für unterschiedliche Anwendungsgebiete im Haus
- LED-Leuchtstoffröhren in verschiedenen Lichtfarben
- LED-Retrofits, Varianten mit verschiedenen Abstrahlwinkeln, Leuchtstärken und Farbtemperaturen, auch dimmbare Varianten



#### Strom sparen

- Schaltbare Steckdosenleisten in verschiedenen Ausführungen
- Energieeffiziente Kleingeräte sowie Haushaltsgeräte
- Energiemessgeräte in verschiedenen Ausführungen

### STEP-BY-STEP

#### 1. Kompetenz beweisen.

Informieren Sie Ihre Mitarbeiter und betrauen Sie einen von ihnen mit der Aktion. Er sollte über das Thema umfassend Auskunft erteilen und fundiert beraten können.

#### 2. Sortimentsvielfalt zeigen.

Demonstrieren Sie mit der Aktion Sortimentskompetenz, bieten Sie Ihren Kunden eine breite Auswahl. Vermeiden Sie bei Schnelldrehern zudem Out-of-Stocks, um den maximalen Ertrag zu erzielen.

#### 3. Mit gutem Beispiel vorangehen.

Optimieren Sie den eigenen Markt in puncto Energieeffizienz. Berichten Sie in Flyern darüber und geben Sie Tipps, wie sich in Haushalt-, Garten- und Freizeitbereichen Energie einsparen lässt.

**geplanter Termin:** KW

## Technik- und Praxis-Tipps

### STEP-BY-STEP

#### An den grossen Durst denken:

In den heissen Sommermonaten ist es keine Seltenheit, dass Getränke ausverkauft sind. Vermeiden Sie Umsatzausfälle und Kundenrger durch entsprechende Disposition. Bieten Sie gekühlte Getränke an.

#### Kühlungen für den Einkauf:

Achten Sie darauf, dass Sie ausreichend Transportmöglichkeiten für Frisch- und Kühlwaren im Sortiment haben, vor allem Kühltaschen und -boxen.

**Kühlanlagen-Check:** Nehmen Sie in Ihrem Markt die Kühltechnik mitsamt allen Truhen und Schränken unter die Lupe: Prüfen Sie Temperaturen und Füllhöhe, Reinigung der Möbel und Aggregate.

**Frische-Angebot:** In der Obst- und Gemüseabteilung sind im Sommer besonders Salate und Früchte gefragt. Bieten Sie ein Angebot regionaler Waren in Körben und ergänzen Sie es mit Rezepten für Salatvariationen und Dressings.

**Kassenzone:** Als Impulsartikel für die Sortimente an der Kasse eignen sich im Sommer neben Getränken und Eis auch Waren für die Freizeit, Party oder den Urlaub, beispielsweise Sonnenbrillen, Sonnenmilch oder Grillzubehör.

#### Mitarbeiter-Einsatzpläne:

Achten Sie darauf, dass in den Urlaubswochen genügend Mitarbeiter vor Ort sind. Stellen Sie sicher, dass die geschulten Bedienkräfte nicht alle gleichzeitig verreisen.

