

MARKANT

aktions-timer

Ausgabe 08/2019



Marketing-Ideen für den POS

OKTOBER 2019

1	Di	
2	Mi	
3	Do	Tag der Deutschen Einheit (D) 40
4	Fr	
5	Sa	
6	So	Erntedanktag (D)
7	Mo	
8	Di	
9	Mi	
10	Do	41
11	Fr	
12	Sa	
13	So	
14	Mo	
15	Di	
16	Mi	
17	Do	42
18	Fr	
19	Sa	
20	So	
21	Mo	
22	Di	
23	Mi	
24	Do	43
25	Fr	
26	Sa	Nationalfeiertag (A)
27	So	
28	Mo	
29	Di	
30	Mi	
31	Do	Halloween 44



SAISONAL & REGIONAL

Qualitätsware der Saison

Die Nachfrage der Verbraucher nach saisonalem Obst und Gemüse aus der Region steigt nach wie vor. Auch in der Herbstzeit ist eine intensive Zusammenarbeit mit Produzenten aus dem Umland für eine lukrative Aktion geeignet.

SORTIMENTE



Obst und Gemüse

- Äpfel
- Kastanien
- Quitten
- Tafeltrauben
- Kürbis
- Zwiebel
- Blumenkohl
- Pilze
- Porree, Lauch
- Rettich
- Fenchel
- Spitzkohl
- Rote Rüben
- Rotkohl
- Chinakohl
- Salat (z. B. Lollo Rossa, Bionda, Endivien)



Fleisch- und Wurstwaren

- Regionale Grillspezialitäten
- Regionales Frischfleisch von Rind, Schwein, Lamm und Geflügel
- Schäufele, Kassler
- Bayer. Leberkäse, Bayer. Weisswürste, Thüringer Rostbratwürste
- Schinkenspezialitäten (z. B. Appenzeller Rohschinken)
- Speck (Schwarzwälder und Tiroler Speck, regionale Spezialitäten)
- Regionale Wurstspezialitäten
- Regionale Wildspezialitäten



Fisch

- Frischfisch aus der Region (z. B. Forelle, Hecht, Karpfen)
- Räucherfisch von Nord- und Ostsee (z. B. Räucheraal, Bückling)



Moppro/Käse/Eier

- Milchfrischprodukte (Buttermilch, Joghurt, Frischmilch, Speisequark von regionalen Marken)
- Schnitt-Käsesorten wie Allgäuer Bergkäse, Tilsiter, Emmentaler etc.
- Weichkäse-Sorten wie Deutscher Brie, Harzer, Romadur, Limburger
- Eier (Freiland, regional und bio)



Beilagen

- Reibekuchen, Pfannkuchen
- Schwäbische Linsen
- Deutsche Eiermudeln
- Spätzle, Schupfnudeln
- Graupen



Backwaren

- Regionale Backwaren (z. B. Schwarzwälder Kirschtorte)
- Brot (vor allem dunkle Sorten)
- Laugengebäck
- Brötchen (in grosser Auswahl)

STEP-BY-STEP

1. Sicherheit bieten.

Verbraucherzentralen merken an, dass der Begriff Region nicht gesetzlich definiert ist und daher häufig unterschiedlich interpretiert und verwendet wird. Bieten Sie Ihren Kunden Sicherheit, indem Sie genau ausloben, woher die einzelnen Produkte stammen und wo sie verarbeitet wurden.

2. Authentisch inszenieren.

Inszenieren Sie eine authentische Marktstand-Atmosphäre und überzeugen Sie mit Verkostungen von Geschmack und Qualität der Ware.

3. Orientierung geben.

Viele Verbraucher interessieren sich für das Angebot im Wechsel der Jahreszeiten und sind für eine Orientierungshilfe dankbar. Kreieren Sie dazu ansprechende Tafeln mit den Infos oder einem Saison-Kalender für Obst und Gemüse.

MARKANT-TIPP

Wild kommt auch als Festtagsessen gut an



Wildschwein, Reh, Rot- oder Damhirsch – Experten bestätigen die gute Nachfrage nach Wild in der DACH-

Region. Kein Wunder: Wild ist fettarm, eiweissreich und somit bestens geeignet für eine zeitgemässe, gesundheitsbewusste Ernährung. Erarbeiten Sie in Kooperationen mit örtlichen Jägern ein Festtagskonzept und profilieren Sie sich so zum Ansprechpartner für Wildgerichte.

geplanter Termin: KW



MÄDELS-ABEND

Cozy Movie Night at home

Kühle Herbstabende sind perfekt dazu geeignet, um es sich zuhause mit den Mädels gemütlich zu machen. Dazu gehören Knabbereien, Fingerfood, gerne auch Rohkost oder Obst und natürlich die passenden Getränke.

SORTIMENTE



Obst und Gemüse

- Äpfel und Birnen
- Bananen
- Trauben
- Ananas
- Kohlrabi
- Tomaten, Gurken
- Paprika, Pilze
- Möhren
- Avocados



Fleisch und Wurstwaren

- Salami
- Schinken



Mopro/Käse

- Aufstriche
- Tzatziki
- Geriebener Käse
- Käse (z. B. Schweizer Käse, Gouda, Mozzarella, Gorgonzola)



Getränke

- Rot-, Rosé- und Weisswein
- Sekt, Prosecco
- Ready-to-drink-Cocktails
- Biere (auch alkoholfrei)
- Cola, Limonade
- Fruchtsäfte
- Eistee
- Heisse Schokolade
- Instant-Kaffeespezialitäten



Brot- und Backwaren

- Toastbrot
- Brötchen

- Pumpernickel
- Mini-Laugengebäck
- Baguettes mit Kräuterbutter
- Wraps
- Baguettes



Convenience / Feinkost

- Pizza, Pizzateig
- Fertige Salate
- Gemüse-Sticks und Dip-Saucen
- Frikadellen, Würstchen
- Sandwiches, Wraps
- Antipasti, Tapas
- Quiche, Flammkuchen
- Sushi



Salzige Snacks

- Chips und Erdnussflips
- Tortillas, Nachos (versch. Sorten)
- Salzstangen, Salzbrezeln
- Erdnüsse (versch. Sorten)
- Nussmischungen



Süßwaren

- Popcorn
- Schokolade
- Pralinen, Konfekt
- Frucht- und Weingummi
- Muffins, Keks-/Waffelmischungen



Nonfood

- DVDs
- Decken, Kissen
- Snack-Schalen
- Popcornmaschine
- Schokofondue-Set

STEP-BY-STEP

1. Aktionszeitraum festlegen.

Bestimmen Sie den Startzeitpunkt und die Dauer der Aktion. Platzieren Sie alles Wichtige für einen Filmabend auf einer Sonderfläche.

2. Zusatz-Ideen bieten.

Ergänzen Sie Ihre Aktion mit Rezeptideen – zum Beispiel für Fingerfood, Brotaufstriche, Guacamole, Dips oder für Käsespieße. Wichtig ist in erster Linie, dass der Verzehr unkompliziert ist.

MARKANT-TIPP

Knabbern ohne Reue: Snacks mit wenig Kalorien



Laut Ernährungsreport 2019 des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft legen 41 % der deutschen Frauen Wert auf eine kalorienreduzierte Ernährung. Es bietet sich also an, das Angebot der salzigen Knabberartikel wie auch der Süßwaren um kalorienarme bzw. -reduzierte Produkte zu ergänzen. Dies gilt auch für alkoholische und nicht-alkoholische Getränke.

geplanter Termin: KW



NONFOOD-AKTION

Partyparade Halloween

Halloween, traditionell in den USA gefeiert, hat längst auch im europäischen Raum Gross und Klein im Sturm erobert. Für den Einzelhandel ist das dekorationsintensive Brauchtum ein durchaus lukratives Zusatzgeschäft.

SORTIMENTE



Partyzubehör und Deko

- Leuchtmittel in verschiedenen Farben
- Kerzen und Teelichter
- Fensterbilder zum Bekleben
- Girlanden und Luftschlangen
- Konfetti
- Zierkürbisse in grosser Auswahl
- Kürbisse aus Ton/Keramik
- Lebensmittelfarbe
- Spinnennetze und Deko-Spinnen
- Motiv-Tischdeko
- Wand- und Hängedeko
- Outdoor-Fackeln
- Lampions (auch in Kürbisform)
- CDs und DVDs (Genres: Action-, Thriller-, Gruselfilme)



Kostüme und Maskeraden

- Kostüme (z. B. Hexen, Vampire)
- T-Shirts und Strumpfhosen mit Dracula- und Vampirmotiven
- Maskeraden
- Halsketten
- Strohbesen
- Schminke und Make-up
- Klebe- und Tattoosticker

Bastelanleitungen für Halloween-Kostüme sowie Dekoideen für das Fest zusammen. Legen Sie die Tipps als Broschüre zum Mitnehmen am Point of Sale aus.

2. Schminkservice anbieten.

Bieten Sie am 31. Oktober einen Schminkservice an und stellen Sie eine Motivwand auf, mit der sich die Kinder fotografieren lassen können. Zusatztipp: Loben Sie einen Kostüm-Wettbewerb aus.

STEP-BY-STEP

1. Partytipps bereitstellen.

Stellen Sie Anleitungen für Partyspiele, Rezepte für Fingerfood und

geplanter Termin: KW

Technik- und Praxis-Tipps

STEP-BY-STEP

- Zeitumstellung:** In der Nacht zum 27. Oktober (ein Sonntag) werden die Uhren von 3 Uhr auf 2 Uhr zurückgestellt. Stellen Sie sicher, dass alle Computer, Kassen und Waagen am folgenden Montag mit der aktuellen Zeit arbeiten.
- Eingang öffnen:** Vermeiden Sie visuelle Barrieren im Eingangsbereich, das heisst, vermeiden Sie hier Werbeaufsteller, Mülleimer oder Ähnliches, sodass Blick und Eintritt auf den Eingang frei blei-

ben. Die ersten Regale in diesem Bereich sollten möglichst niedrig sein, damit sich die Kunden unmittelbar orientieren können.

- Nutzen hervorheben:** Betonen und emotionalisieren Sie den Produktnutzen, beispielsweise über Schautafeln. Das hilft dem Kunden nicht nur gesuchte Sortimente zu finden, es inspiriert auch zu neuen Ideen und regt Spontankäufe an. Achten Sie dabei auch auf eine ordentliche Warenpräsentation und

ein sauberes Erscheinungsbild. Unordnung in den Regalen vermittelt schnell den Eindruck von Wühlware und von geringen Preisen.

- Weihnachtsspezialitäten:** Im bevorstehenden Festgeschäft grenzen Sie sich vor allem mit einem gut sortierten Frischeangebot an Fleisch und Fisch vom Angebot des Discounters ab. Erstellen Sie bereits jetzt in Zusammenarbeit mit den Abteilungsleitern die entsprechenden Profilierungssortimente.