

MARKANT

aktions-timer

Ausgabe 04/2019

Marketing-Ideen für den POS

JUNI 2019

1	Sa	
2	So	Vatertag (CH)
3	Mo	
4	Di	
5	Mi	
6	Do	23
7	Fr	
8	Sa	
9	So	Pfingstsonntag, Vatertag (AT)
10	Mo	Pfingstmontag
11	Di	
12	Mi	
13	Do	24
14	Fr	
15	Sa	
16	So	
17	Mo	
18	Di	
19	Mi	
20	Do	Fronleichnam
21	Fr	
22	Sa	
23	So	
24	Mo	
25	Di	
26	Mi	
27	Do	26
28	Fr	
29	Sa	
30	So	



Download unter:
www.markant-magazin.com





PFINGST-AKTION

Frühstück mit der Familie

Mit einem Frühstück oder Brunch im Kreis der Familie starten viele Kunden ihr festliches Pfingst-Wochenende. Helfen Sie bei der Planung für ein gesundes Frühstück für Gross und Klein mit der Zusammenstellung der dafür wichtigen Produkte.

SORTIMENTE



Wurstwaren

- Wurst vom Rind, Schwein, Geflügel (versch. Sorten)
- Salami vom Rind, Schwein, Geflügel (versch. Sorten)
- Schinken (versch. Sorten)
- Regionale Wurstspezialitäten



Fisch

- Lachs (natur, geräuchert)
- Fisch-Delikatessen (Krabben, Gabelröllchen)



Molkereiprodukte

- Milch (Frischmilch, H-Milch)
- Buttermilch, Kefir, Trinkjoghurt
- Joghurt (versch. Sorten)
- Sahne (süsse, saure)
- Käse (Hart- und Weichkäse, versch. Sorten)



Frühstücksprodukte

- Süsse Aufstriche (grosse Auswahl)
- Schokocreme (grosse Auswahl)
- Müsli und Flakes (versch. Sorten)
- Porridges (versch. Sorten)
- Nüsse, Kokosflocken, Samen



Brot und Backwaren

- Brote, Baguette, Brötchen (frisch, Bake-off und TK)
- Vollkorn-Produkte
- Spezialitäten wie Laugengebäck, Pumpnickel
- Knäckebrot, Toast
- Feingebäck



Obst & Gemüse

- Obst der Saison
- Äpfel, Bananen, Zitrusfrüchte
- Gemüse der Saison
- Tomate, Gurke



Heissgetränke & Getränke

- Kaffee und Tee (grosse Auswahl)
- Kakao (versch. Sorten)
- Milchgetränke (versch. Sorten)
- Fruchtsäfte, Fruchtschorlen
- Wasser, Wasser mit Geschmack
- Sekt, Cava, Prosecco



Nonfood

- Tee- und Kaffeekannen
- Tafelservice
- Butterdosen, Brotkörbe
- Saftpressen
- Karaffen und Gläser
- Wurst- und Käseplatten
- Obst- und Müslichalen
- Eierbecher
- Servietten, Kerzen

STEP-BY-STEP

1. Inhaltsstoffe erläutern.

Bewerben Sie Waren wie Molkereiprodukte, Müsli oder Obst mit Angabe des jeweils enthaltenen Protein-, Vitamin- oder Zuckergehaltes.

2. Food/Nonfood kombinieren.

Von Deko-Artikeln bis Saftpressen: Binden Sie für Ihren Frühstücks-

Werbeauftritt Nützlichem mit ein. Weisen Sie jeweils mit Schildern gezielt auf die Aktionsartikel hin.

3. Kompetenz vermitteln.

Nutzen Sie die Aktion zu Pfingsten, um Ihren Kunden Ihre Kompetenz rund um das Thema «Frühstück» zu beweisen, beispielsweise mit Infoflyern wie «Gesunder Start in den Tag». Setzen Sie bei der Zusammenstellung des Angebotes auf frische Produkte und Marken.

BUCH-TIPP

Frische Rezept-Ideen für ein ausgewogenes Frühstück



Für ein festliches Frühstück oder ausgiebigen Brunch stehen Gerichte auf dem Tisch,

für deren Zubereitung im Alltag wenig Zeit bleibt. Ausserdem wird die Gelegenheit gerne genutzt, die Komponenten des Frühstücks selbst herzustellen. Inspirationen bietet das Buch «Frühstück & Brunch» mit Ideen für Smoothies, Müsli, Aufstriche, Kuchen und Brot.

Gräfe und Unzer Verlag GmbH
ISBN-13: 978-3833868757

geplanter Termin: KW





GRILL-AKTION

Impulse für das Grill-Erlebnis

Steaks, Würstchen und Spiesse gehören zu den Klassikern auf dem Rost. Laut Experten kommen aber heute Gemüse, Käse, Fisch und Meeresfrüchte ebenso fast selbstverständlich auf den Grill. Zeigen Sie Kreativität bei Ihren Angeboten.

SORTIMENTE



Fleisch und Wurst

- Grillsteaks (Rind, Kalb, Schwein)
- Lammkoteletts, Lammfilets
- Spareribs
- Geflügelsteaks und -teile
- Spiesse (versch. Varianten)
- Bauchscheiben (auch mariniert)
- Bratwürste (grosse Auswahl)
- Grillpakete (gewürzt/mariniert)



Fisch

- Lachs, Forelle, Pangasius, Dorade, Thunfisch, Makrele etc.
- Meeresfrüchte (Garnelen etc.)



Vegetarisch und vegan

- Salate der Saison
- Paprika, Tomaten, Gurken
- Maiskolben
- Auberginen, Zucchini
- Champignons (auch Riesen)
- Spargel (grün und weiss)
- Kartoffeln
- Vegetarische Fleischalternativen



Mopro

- Käse zum Grillen wie Feta, Halloumi, Ziegen- und Schafskäse
- Kräuterbutter, Kräuterquark



Salate / Feinkost

- Kartoffel-, Nudel-, Kraut-, Geflügel-, Eier-Salate (Theke und SB)
- Ketchup, Senf (grosse Auswahl)
- Grillsaucen, Grillmarinaden
- Grillgewürze



Brot und Backwaren

- Brot und Baguette (versch. Sorten)
- Brötchen (versch. Sorten)



Getränke

- Biere, auch alkoholfrei
- Biermixgetränke
- Rot-, Rosé- und Weisswein
- Bowlen
- Cola, Limonade
- Wasser, Wasser mit Geschmack
- Fruchtsäfte, Fruchtschorlen
- Eistee (auch gekühlt)
- Ready-to-drink-Cocktails



Nonfood-Verbundartikel

- Grillkohle, Anzündler
- Grillgas-Kartuschen
- Kugelgrills, Holzkohlegrills
- Grillbesteck, Salatschüsseln
- Pappsteller und -becher
- Plastikbesteck, Servietten
- Windlichter, Kerzen, Fackeln
- Alufolie, Alu-Grillpfannen
- Müllbeutel und -säcke
- Bücher zum Thema Grillen

STEP-BY-STEP

1. Theke und SB abstimmen.

Setzen Sie bei den Grillartikeln auf Frische sowie eine breite Auswahl in der Bedienungstheke. Führen Sie auch ein repräsentatives Sortiment in Selbstbedienung. Viele Kunden wollen Zeit sparen.

2. Mit Kompetenz überzeugen.

Schulen Sie Ihre Mitarbeiter. Sie sollten Fragen der Kunden beantworten können, wie die Artikel am besten zubereitet werden.

3. Mit Qualität werben.

Achten Sie beim Frischesortiment auf Qualität und werben Sie gezielt mit Hinweisen auf die regionale Herkunft Ihrer Grill-Produkte. Setzen Sie auch bei den Nonfood-Verbundartikeln auf Markenqualität und Nachhaltigkeit.

MARKANT-TIPP

Inspirationen für die Grill-Saison am Point of Sale



Dank einer stimmigen Präsentation und einem

Ineinandergreifen verschiedener Promotionaktionen animieren Sie Kunden zu Impulskäufen. Nutzen Sie dabei die Angebote der Hersteller und Lieferanten, um die relevanten Grill-Produkte in Szene zu setzen. Bei der Gestaltung einer «Grill-Insel» im Markt können verschiedene Sortimente perfekt abgestimmt und kombiniert werden.

geplanter Termin: KW





NONFOOD-AKTION

Ferienzeit – Urlaub zu Hause

Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, ihre Urlaubszeit zu Hause, im Garten oder am See zu genießen. Stellen Sie hierfür ein Sortiment zusammen und inszenieren Sie es ansprechend in einer Themen-Platzierung am Point of Sale.

SORTIMENTE



Alles für drinnen

- Blumenvasen, Blumentöpfe (aktuelle Formen und Designs)
- Obstschalen (versch. Formen)
- Design-Porzellan und -Gläser
- Tischdecken, Tischsets
- Kissen, Sitzunterlagen
- Bilder und Rahmen
- CDs, Bücher, Zeitschriften etc.
- Schnittblumen, fertige Sträuße
- Gesellschaftsspiele, Puzzle



Alles für draussen

- Sämereien (Dill, Borretsch, Kerbel, Kresse u. a.)
- Blumen- und Pflanzensetzlinge

- Pflanzen (Asteren, Hortensien, jeweils versch. Sorten)
- Töpfe, Pflanzkübel und -karren
- Gartenmöbel und Zubehör
- Hängematten, Sonnenschirme
- Garten-Trampolin, Spielwaren
- Kühltaschen und -akkus
- Aussenleuchten (Solarleuchten)
- Gartenkamine, Gartenfackeln
- Gartenliegen und Strandkörbe
- Planschbecken, Pool-Sets



Alles für den Grill

- Einweggrills, Säulen-, Trichtergrills, Gartengrillkamine, Gasgrills
- Grillanzünder / Kohle / Briketts

STEP-BY-STEP

1. Aktionsaufbau planen.

Im Sommer bietet es sich an, die Nonfood-Aktion im Markt mit einer Sonderplatzierung vor dem Eingang zu ergänzen. Für den Verkauf ab Palette eignen sich unter anderem SB-verpackte Gartenmöbel-Sets.

2. Trends berücksichtigen.

Laut der Gartenmesse spoga+gafa in Köln ist Rot die Trendfarbe des Jahres für Garten-, Terrassen- und Balkon-Accessoires.

geplanter Termin: KW

Technik- und Praxis-Tipps

STEP-BY-STEP

- Leergut:** Die warme Jahreszeit hat begonnen – und damit auch ein hoher Leergut-Rücklauf. Ordern Sie ausreichend Sortiersäcke beziehungsweise achten Sie auf die einwandfreie Funktion Ihrer Leergut-Rücknahmeautomaten.
- Gutscheine:** Wenn Sie Gutscheine ausstellen, für die zuvor ein Betrag bezahlt wurde, sollten Sie wissen, welche Ansprüche sich daraus ergeben, wenn es um die Einlösung, Barauszahlung oder auch um die Verjährung des Gutscheines geht. Informieren Sie sich bei den Handels- und Wirtschaftskammern über die Bestimmungen und die inhaltlichen Voraussetzungen von Gutscheinen.
- Mitbewerber:** Verschaffen Sie sich Wettbewerbsvorteile, indem Sie Ihre Mitbewerber in ihrem Umfeld nach Kriterien wie Zielgruppe, Preisstruktur, Serviceangebote analysieren und mit Ihrem Markt vergleichen.
- Strassenbaumassnahmen:** Informieren Sie sich rechtzeitig über geplante Strassen- und Umbaumassnahmen, die den Zugang und die Parkmöglichkeiten zu Ihrem Markt beeinträchtigen könnten. Treffen Sie entsprechende Vorkehrungen, um Ihre Kunden und Lieferanten auf Veränderungen hinzuweisen. Gehen Sie professionell mit der Situation um – mit positivem Hintergrund werden mögliche Beeinträchtigungen erfahrungsgemäss eher akzeptiert.

