

# Marketing-Ideen für den POS

### DEZEMBER 2019

<b>1</b> So	1. Advent	
<b>2</b> Mo		
<b>3</b> Di		
<b>4</b> Mi		49
<b>5</b> Do		
<b>6</b> Fr	Nikolaustag	
<b>7</b> Sa		
<b>8</b> So	2. Advent	
<b>9</b> Mo		
<b>10</b> Di		
<b>11</b> Mi		50
<b>12</b> Do		
<b>13</b> Fr		
<b>14</b> Sa		
<b>15</b> So	3. Advent	
<b>16</b> Mo		
<b>17</b> Di		
<b>18</b> Mi		51
<b>19</b> Do		
<b>20</b> Fr		
<b>21</b> Sa		
<b>22</b> So	4. Advent	
<b>23</b> Mo		
<b>24</b> Di	Heiligabend	
<b>25</b> Mi	1. Weihnachtstag	52
<b>26</b> Do	2. Weihnachtstag (DE), Stephanstag (AT, CH)	
<b>27</b> Fr		
<b>28</b> Sa		
<b>29</b> So		
<b>30</b> Mo		01
<b>31</b> Di	Silvester	



## DESSERTSPEZIALITÄTEN

# Süßes zur Festtagszeit

Ob sahnig-cremig oder fruchtig-frisch – Desserts bilden den krönenden Abschluss eines festlichen Menüs. Nutzen Sie das Umsatzpotenzial, das sich daraus ergibt, und kombinieren Sie rechtzeitig beliebte Zutaten im Verbund.

### SORTIMENTE



#### Basics

- Mehl, Gries
- Speisestärke
- Milch (auch Bio, versch. Fettstufen)
- Butter, Sahne, Schmand, Crème Fraîche, Quark, Mascarpone
- Eier (Bio-, Freiland-, Bodenhaltung)
- Zucker, Puder-, Vanillezucker



#### Zutaten und Dekorationen

- Nüsse (versch. Sorten, gemahlen, ganz, gestiftelt)
- Krokant, Kokosraspel
- Rosinen, Sultaninen
- Kakao
- Marzipan (Rohmasse, Dekor etc.)
- Bourbonvanille (Mühle, ganz)
- Zimt, Nelken
- Liköre (Mandel, Orange etc.)
- Marmelade (versch. Sorten)



#### Dekorationen

- Kuvertüre (versch. Sorten)
- Sonstige Süßwaren für die Dekoration
- Belegkirschen
- Verzierpulver (Gold, Silber, Kupfer)



#### Obst

- Frisches Obst (versch. Sorten)
- eingelegtes Obst (versch. Sorten)
- Tiefkühl-Obst (versch. Sorten)



#### Zubereitungen und Gebäck

- Pudding Fertigprodukte (Vanille, Schokolade etc.)

- Crème brûlée, Panna cotta, Tiramisù
- Mousse und Creme-Zubereitungen (versch. Sorten)
- Saussen (Frucht, Vanille etc. zum Anrühren und in der Flasche)
- Waffeln (versch. Sorten)
- Kokosmakronen
- Biskuitgebäck
- Nuss- und Krokantgebäck



#### Nonfood-Verbundartikel

- Schälchen, Gläser und Schüsseln (versch. Formen und Farben)
- Muffinförmchen
- Sieb, Schneebesen
- Rührschüsseln, Spritzbeutel
- Flambierbrenner
- Eisportionierer
- Mixgeräte, Zerkleinerer
- Rezeptbücher

#### 2. Ware inszenieren.

Zu den beliebtesten Gewürzen in der Weihnachtsbäckerei zählen Zimt und Vanille, in modernen Variationen kommt Tonkabohne zum Einsatz. Diese Gewürze werden ebenfalls in weihnachtlichen Desserts bevorzugt verwendet. Positionieren Sie Gewürze in Nähe der Dessertzubereitungen und Backzutaten, das erleichtert Ihren Kunden die Suche und regt zu Zusatzkäufen an. Weitere gängige Geschmacksnoten zu den Festtagen sind Mandel, Orange und Rum.

### MARKANT-TIPP

#### Eiscreme, Parfait oder Sorbet – Dessert-Klassiker Eis



Eis ist in all seinen Variationen ein Klassiker unter den Desserts. Zur Weihnachtszeit bietet es sich an, die

Eis-Tiefkühltheke mit Produkten wie Saucen, Waffeln etc. besonders in Szene zu setzen. Animieren Sie zusätzlich zu selbstgemachtem Eis mit kleinen Eismaschinen im Angebot. Raffinierte Rezepte bietet der Band «Eis & Sorbets selbst gemacht».

GU Verlag, ISBN-13: 978-3833837821

### STEP-BY-STEP

#### 1. Zielgruppen ansprechen.

Auch jüngerer Konsumenten begeistern sich dank Social Media zunehmend kreative Dessert-Kreationen und zeigen sich auch beim Backen probierfreudig. Sprechen Sie diese Zielgruppe besonders an, indem Sie bei Zubehörartikeln für Dessertzubereitungen auf frische Farben und verschiedene Materialien setzen. Auch «Goldstaub» und Dekoration aus buntem Zucker oder Schokolade ist bei diesem Klientel sehr gefragt.

**geplanter Termin:** KW



## WELLNESS-WOCHEN

# Entspannt und erkältungsfrei

Der Winter lädt dazu ein, sich bei einer wärmenden Tasse Tee zu relaxen. Um die Abwehr gegen Grippe & Co. zu stärken, ist auch eine vitaminreiche Ernährung wichtig. Helfen Sie Ihren Kunden mit einer Wellness-Aktion durch den Winter.

### SORTIMENTE



#### Obst

- Äpfel, Birnen, Quitten
- Bananen
- Weintrauben
- Zitrusfrüchte (Orangen, Zitronen, Clementinen, Grapefruit, Pomelos)
- Exoten (Acerola, Kiwi etc.)



#### Gemüse

- Kartoffeln, Zwiebeln, Knoblauch
- Weisskohl, Rotkohl, Rosenkohl, Grünkohl, Rote Bete
- Fenchel, Spinat
- Butterrüben, Mohrrüben, Steckrüben
- Schwarzwurzeln, Pastinaken
- Kürbis, Lauch
- Topinambur, Wirsing



#### Salate

- Feldsalat, Chicorée
- Endivien, Raddicchio



#### Tee

- Kräutertee (versch. Sorten)
- Schwarztee (versch. Sorten)
- Früchtetee (versch. Sorten)



#### Molkereiprodukte

- Milch (H-Milch und Frischmilch)
- Kefir, Quark, Fruchtquark
- Buttermilch (versch. Sorten)
- Abwehr stärkende und funktional wirkende Joghurts und Drinks
- Molke, Milchwischgetränke
- Smoothies (versch. Sorten)



#### Trockensortiment

- Suppen, Brühen
- Reis (versch. Sorten)
- Hülsenfrüchte (versch. Sorten)
- Nüsse (versch. Sorten)
- Trockenfrüchte (versch. Sorten)
- Haferflocken, Frühstücksfakes, Cerealien, Müsli (versch. Sorten)



#### Getränke

- Fruchtsäfte (auch Direktsäfte, Bio-Säfte und ACE-Säfte)
- Gemüsesäfte
- Heimische Mineralwässer



#### OTC-Produkte

- Brausetabletten (Vitamin C, Zink, Magnesium etc.)
- Aufbaupräparate
- Kräutergeister

#### Nonfood

- Gemüseibe, -bürste
- Obst-, Gemüse-, Müsli-Schalen
- Saftpresen
- Fitnessbücher, Kochbücher
- Entspannungs-CDs und -DVDs
- Kerzen, Infrarotlichtlampen
- Woll- und Fleece-Decken
- Badezusätze

### STEP-BY-STEP

#### 1. Kompetenz vermitteln.

Nutzen Sie die Aktion, um Ihren Kunden eine besondere Kompe

tenz rund um das Thema «Gesunde Ernährung» zu demonstrieren – mit Infolyern oder mit Broschüren wie «Vitaminreiche Rezeptideen».

#### 3. Convenience bevorzugen.

Berufstätigen fällt es oft schwer, auf Ernährung zu achten. Füllen Sie Ihr Aktionsangebot daher vor allem mit convenienten Produkten, die sich am Arbeitsplatz unkompliziert konsumieren lassen. Dazu eignen sich Obst-, Salat- und Smoothie-Zubereitungen oder Säfte.

### MARKANT-TIPP

#### Ab in die Sauna: Kooperationen mit Wellness-Anbietern



Zu den am meisten genutzten Wellness-Angeboten gehört in Deutschland ein Besuch in einer Sauna oder in einem Dampfbad (Quelle: Statista). Nutzen Sie dies und schliessen Sie Kooperationen mit entsprechenden Einrichtungen vor Ort. Laut Experten sind Saunabesuche eine ideale Möglichkeit, der Erkältungssaison vorzubeugen: Sie stärken Immunsystem, Herz und Kreislauf.

**geplanter Termin:** KW



## NONFOOD-AKTION

# Cool Care – Schönheit im Winter

Draussen kalte Luft, drinnen Heizungswärme – Haut und Haare werden in der Winterzeit stark strapaziert. Gestalten Sie Wohlfühloasen am POS mit passenden Pflegeprodukten, die Ihre Kunden zusätzlich zu Geschenkideen inspirieren.

### SORTIMENTE



#### Pflegeprodukte

- Öl- und Schaumbäder, auch mit winterlichen Duftnoten
- Körpercremes-, -lotionen und -öle
- Gesichtscremes für versch. Hauttypen
- Vlies- und Crememasken
- Augen- und Lippenpflege
- Handcremes in versch. Gebinden
- Pflegeprodukte für die Füsse: Cremes, Masken, Peelings
- Haarpflegeprodukte: Shampoos, Masken, Kuren
- Seifen, rückfettend, fest und flüssig
- Pads und Lotionen für die Gesichtsreinigung



#### Nonfood-Verbundartikel

- Kerzen, Duftkerzen
- flauschige Socken
- Frottee-Bademäntel
- Badetücher
- Badezimmer-Accessoires: Seifenschalen und -spender, Spiegel, Fusswannen

mit Inhaltsstoffen wie Mandelöl, Panthenol, Sheabutter oder Urea. Nutzen Sie das Infomaterial der Hersteller, um Kunden über die passende Pflege aufzuklären.

#### 2. Cross-Selling nutzen.

Zur Gestaltung einer Pflegeoase passen ergänzend Teeprodukte in saisonalen Geschmacksrichtungen (wie Pflaume oder Zimt). Auch Zitrusfrüchte unter dem Motto «Vitaminbooster von innen» eignen sich.

### INFO

#### 1. Kompetenz zeigen.

Rückfettend, feuchtigkeitsspendend, beruhigend – die Haut hat im Winter besondere Pflegeansprüche. Listen Sie vor allem Produkte

**geplanter Termin:** KW

## Technik- und Praxis-Tipps

### STEP-BY-STEP

- Sicherheit:** Auf dem Parkplatz sorgen Schnee, Eis und Matsch häufig für Unfälle. Stellen Sie bei Bedarf eine regelmässige Reinigung sicher. Im Eingangsbereich sollten spezielle wasseraufnehmende Matten liegen, die ein Hereinragen von Nässe und Schmutz in den Markt verhindern.
- Jahresendgeschäft:** Stellen Sie in einer Mitarbeiterversammlung die Wichtigkeit des Jahresendgeschäfts heraus und briefen Sie die Mitarbeiter auf Kundenfreundlichkeit. Orga-

nisieren Sie den Personaleinsatz so, dass in den Abteilungen stets erfahrene Mitarbeiter präsent sind.

- Diebstahl:** Gerade zu Weihnachten nehmen Diebstahldelikte erfahrungsgemäss zu. Schulen Sie Ihre Mitarbeiter zu ihrer eigenen Sicherheit im richtigen Umgang in entsprechenden Situationen.
- Gutscheine:** Kunden greifen als Weihnachtspäsent gerne zu Gutscheinen. Sorgen Sie dafür, dass

ausreichend Gutschein-Karten vorhanden sind. Erklären Sie Ihren Mitarbeitern die Gültigkeitsbedingungen, damit sie Kunden umfassend informieren können.

- Winterware:** Überprüfen Sie Ihr Sortiment an Winterware auf Out-of-Stock. Streusalz und Splitt, Briketts und Kaminholz, Frostschutzmittel und Enteiser, Vogelfutter und anderer Winterbedarf werden mindestens bis März weiter nachgefragt. Disponieren Sie entsprechend die Ware.