

MARKANT

aktions-timer

Ausgabe 03/2019



Marketing-Ideen für den POS

MAI 2019

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



Download unter:
www.markant-magazin.com





MUTTERTAG

Gefühlvolle Präsentation

Am 12. Mai ist Muttertag. Setzen Sie bei Ihrer Aktionsplanung auf Emotionen und daher auf eine grosse Auswahl an Blumen und Gestecken. Inspirieren Sie Ihre Kundschaft ausserdem zu individuellen und aussergewöhnlichen Geschenk-Ideen.

SORTIMENTE



Blumen

- Rosen, Gerbera, Levkojen
- Fertige bunte Frühlingssträusse
- Blumengestecke in Herzform
- Margeritenbüsche
- Zimmerpflanzen



Süsswaren

- Edelschokolade
- Schokoladen-Präsente
- Konfekt (grössere Auswahl)
- Pralinen (Auslese, Spezialitäten, u. a. mit Grussbotschaft)
- Mandelsplitter, Piemonteser Nüsse
- Schokolierete Espressobohnen
- Marzipan-Spezialitäten



Backwaren

- Torten, u. a. in Herzform
- Meringe (edel verpackt)
- Backmischungen (versch. Sorten)
- Frühstücksbrötchen
- Verschiedene Brotsorten



Getränke

- Sekt, Prosecco, Champagner
- Ready-to-drink-Cocktails
- Kaffeespezialitäten
- Premium-Tees (lose, in der Dose)
- Edle Weine (Rot, Rosé, Weiss)
- Edle Spirituosen und Liköre



Körperpflege/Kosmetik

- Parfums
- Wellness-Geschenk-Sets
- Badeschaum, Badekugeln

- Körper- und Massage-Öle
- Bodylotions, Gesichtscremes
- Hochwertige dekorative Kosmetik
- Hochwertige Naturkosmetik
- Maniküre- / Pediküre-Sets



Nonfood-Verbundartikel

- Schminkspiegel, Schminktaschen
- Dekogläser und -figuren, -material
- Sektkühler, Sekt- und Weingläser
- Bastelsets
- Grusskarten, Briefpapier
- Fotobücher, Fotorahmen
- CDs und DVDs
- Geschenkpapier und -folie
- Kerzen, Duftkerzen
- Tischdecken, Tischsets
- Vasen, Übertöpfe
- Duschtücher
- Modeschmuck

blumenförmigen Artikeln. Nutzen Sie dabei auch die themenbezogenen Kampagnen der Hersteller.

3. Geschenke personalisieren.

Richten Sie einen Aktionsstand für Kinder unter dem Motto «Basteln für Mama» ein.

4. Werbung vorbereiten.

Werben Sie frühzeitig für den Muttertag, beziehen Sie dabei auch die Kreativität Ihrer Mitarbeiter mit ein.

MARKANT-TIPP

Mit Muttertags-Kampagne das eigene Image pflegen



Laut Experten gibt es an Feiertagen eine erhöhte Spendenbereitschaft. Nutzen Sie dieses Wissen

zu Muttertag für die Profilierung Ihres eigenen Images, indem Sie beispielsweise zu Spenden für einen Mütterhilfe-Verein aufrufen. Informieren Sie Ihre Kunden über den Spendenaufruf sowohl im Markt über Plakate und Flyer als auch über die Presse und Social Media.

STEP-BY-STEP

1. Kooperationen organisieren.

Arbeiten Sie mit Kosmetik-, Wellness-, Massage- oder Fitness-Studios zusammen. In Form von Gutscheinen oder Angeboten für Schnupperkurse bieten Sie Ihren Kunden Geschenkideen, die zu Zusatzkäufen in Sortimenten wie Körperpflege und Kosmetik animieren.

2. Stimmung inszenieren.

Nutzen Sie den emotionalen Gehalt des Muttertages und dekorieren Sie möglichst auf gesonderten Flächen entsprechend mit herz- und

geplanter Termin: KW





VATERTAG

Alles für den Männer-Tag

Am 30. Mai wird in vielen Regionen der Vater-, Herren- oder Männer-Tag gefeiert und traditionell für Ausflüge genutzt. Mit passenden Geschenken und einem gut sortierten Angebot für Grill- und Picknick-Stunden können Sie sich profilieren.

SORTIMENTE



Fleisch und Wurst

- Exotische Fleischspezialitäten (Strauss, Bison, Känguru, Zebra)
- Edelteile von Schwein, Kalb, Rind, Lamm (z. B. Filet oder Rumpsteak)
- Putenbrust, Putenschnitzel
- Würste (versch. Sorten)
- Fleischspiesse, Grillfackeln
- Burger-Patties



Feinkost

- Kartoffel-, Nudel-, Kraut-, Geflügel-, Eiersalate (Theke und SB)
- Ketchup, Senf (grosse Auswahl)
- Saucen (versch. Sorten)



Salzige Snacks

- Chips und Flips in grosser Auswahl und verschiedenen Geschmacksrichtungen
- Nüsse (versch. Sorten)
- Salzgebäck wie Salzstangen und Cracker



Brot und Backwaren

- Baguette (versch. Sorten)
- Burger-Brötchen
- Verschiedene Brotsorten wie Holzofenbrot, Olivenbrot etc.
- Brötchensorten mit verschiedenen Körnern und Samen



Getränke

- Bier und Biermischgetränke
- Alkoholfreies Bier (versch. Sorten)
- Wein (Rot-, Rosé-, Weisswein)

- Mineralwasser (versch. Sorten)
- Spirituosen (Premium)



Körperpflege/Kosmetik

- After Shave
- Geschenksets Herrenpflege
- Herrendüfte
- Edles Rasierzeug



Geschenkartikel

- Hochwertige Flaschenöffner und Somelier-Sets
- Edle und auch humorige Flaschenverschlüsse
- Flachmänner aus Edelstahl
- Bier-, Whisky- und Schnapsgläser



Nonfood

- Transportable Grills
- Grillzubehör
- Kühlboxen und Zubehör
- Allzweckmesser
- Geschirr und Besteck für den Outdoor-Bereich
- Outdoor-Bekleidung
- Outdoor- und Wandierzubehör
- Wander- und Ausflugskarten

aus drei Ländern» oder unter dem Slogan «Bleifrei» Getränke ohne Alkohol zusammen. So wecken Sie das Interesse für Ihre Angebotsvielfalt auch über den speziellen Anlass hinaus.

2. Service bieten.

Zusatzservice schafft Kaufanreize, wie beispielsweise ein Stand, an dem Trinkgläser nach Wunsch mit einer persönlichen Gravur versehen werden können.

MARKANT-TIPP

Die «Vatertags-Traditionen» aufgreifen und vermarkten



Zu Vatertag ist die ganze Familie Ihr Kunde: Es werden kleine Präsente besorgt, gleichzeitig bevorraten sich Männer für ihre Ausflugsrunden selbst mit Getränken oder Grillgut. Setzen Sie also nicht nur Geschenke in Szene, sondern auch praktische Utensilien zum Grillen für unterwegs. Ergänzt mit Wander- und Ausflugskarten sowie Freizeit-Utensilien wird daraus ein umsatzstarkes Gesamtbild.

STEP-BY-STEP

1. Anreize schaffen.

Stellen Sie verschiedene Geschenksets z. B. unter dem Motto «Biere der Region», «Spirituosen

geplanter Termin: KW





NONFOOD-AKTION

Alles für die Gartenparty

Ob mit oder ohne Anlass – das gesellige Zusammenkommen im Garten ist ein beliebtes Freizeitvergnügen der Verbraucher. Mit einem breiten Sortiment passender Artikel stellen Sie Ihre Kompetenz unter Beweis und profitieren von Zusatzumsätzen.

SORTIMENTE



Alles für die Party

- Grills in aktuellen Ausführungen (Kohle, Gas, Elektro) und passendes Grillzubehör
- Bierzeltgarnituren
- Gartenmöbel
- Sonnenschirme, Pavillons
- Windlichter, Lichterketten, Fackeln
- Insektenschutz, Sonnenschutz
- DIY-Bücher für die Partydeko
- Party- und Gesellschaftsspiele



Alles für den Tisch

- Servietten, Küchentücher
- Tischdecken- und -deko
- Pappteller, -schalen, -becher

- Besteck, Gläser
- Salatschüsseln und Besteck
- Getränkespender
- Bowlen-Zubehör
- Hauben gegen Insekten

STEP-BY-STEP

1. Cross-Selling planen.

Zum Thema Gartenparty lassen sich u. a. Garten-, Haushaltswaren- und Drogerie-Abteilungen einbinden. Sorgen Sie mit einer stimmiger Zusammensetzung diverser Artikel für Impulskäufe am Point of Sale.

2. Emotionen wecken.

Beachten Sie bei Themeninsellgestaltungen die Bedürfnisse aller Altersgenerationen und stimmen Sie Ihre Angebote darauf ab.

3. Umweltbewusstsein zeigen.

Bieten Sie bei Dekorationsartikeln und Geschirr eine Auswahl wiederverwert- und recycelbarer Produkte an und punkten Sie als Händler, der auf Nachhaltigkeit setzt.

geplanter Termin: KW

Technik- und Praxis-Tipps

STEP-BY-STEP

- Gütesiegel:** Verschaffen Sie sich einen Überblick über die gängigen Güte- und Prüfsiegel, mit besonderem Augenmerk auf die Bio-Siegel. Profilieren Sie sich auf diese Weise als beratender und verantwortungsvoller Händler.
- Sauberkeit:** Blumen und Pflanzen sind gerade zu Muttertag stark gefragt. Überprüfen Sie regelmässig den Zustand und die Anordnung der Ware, achten Sie in ihrem Umfeld verstärkt auf Sauberkeit.
- Ansprache:** Von EC- oder Kreditkarte können Sie die Namen Ihrer Kunden ablesen. Nutzen Sie die persönliche Ansprache als Mittel zur Kundenbindung.
- Getränkeabteilung:** Ab Mai verändert sich die Nachfrage bei Getränken zugunsten von AfG (besonders Wasser). Anlässe wie Mutter- oder Vatertag erhöhen zusätzlich die Nachfrage nach Bier, Sekt und Spirituosen. Checken Sie Ihre Sortimente im Markt und im Lager.
- Falschgeld:** Halten Sie falsche Banknoten in Händen, benachrichtigen Sie ggf. Ihren Sicherheitsdienst und umgehend die Polizei. Bitten Sie den Kunden auf deren Eintreffen zu warten, die Banknoten müssen der Polizei übergeben werden. Entfernt sich der Kunde, bringen Sie sich nicht selbst in Gefahr. Verlassen Sie sich bei der Prüfung von Banknoten nicht nur auf technische Hilfsmittel, sondern prägen Sie sich auch einige Sicherheitsmerkmale nach dem Prinzip «Fühlen-Sehen-Kippen» ein.

