

Saisonhighlights: Tipps für pure Emotion!

Saisonale Feste sind pure Emotionen, und die verkaufen sich gut. Dass es funktioniert, sieht man an Halloween: Seitdem Händler – mit Unterstützung der Industrie – diesen Tag inszenieren, ist das Gruselfest Thema in Deutschland. Doch zurück in den April: Auch Ostern wird noch viel zu wenig inszeniert. Denn es ist neben bunten Eiern und süßen Hasen auch ein Fest der Delikatessen. Erwartungsgemäß werden dann viele Anregungen für feines Essen gesucht. Die Praxis hat gezeigt, dass schon „ganz normale“ Käsespezialitäten, die im Kühlregal ansprechend hervorgehoben wurden, zum Verkaufsschlager wurden. Dann der Muttertag: Lassen Sie auch an den Stammpplatzierungen die Herzen sprechen und verzaubern Sie Produkte mit Regalwobblern oder -steckern in Geschenkideen. Präsentieren Sie auf Themeninseln viele Präsente, die die Lust aufs Schenken einfach machen. Zu Produktinseln rate ich Ihnen auch zur WM. Nutzen Sie die Zweitplatzierungen der Markenartikel als Herzstück. Dann ergänzen Sie diese mit Ihrer persönlichen, zielgruppenspezifischen Auswahl nach dem Motto „alles auf einen Griff“: etwa „Unterwegs auf der Fan-Meile“ mit Sixpacks, Mini-Prosecco plus Wegwerfbecher und Snacks im Taschenformat.



**Philipp Riediger ist
Gesellschafter bei der
Combera GmbH,
der Spezialist im Bereich
Vertriebsoutsourcing
und POS-Marketing**