

Anpfiff für Ihre Umsatzchampions

Ab 18. August startet die 55. Saison der Bundesliga. Der ideale Zeitpunkt, um das größte Potenzial für den LEH ins Spiel zu bringen: Verbesserter Service, gefolgt von Nachhaltigkeit und Regionalität. Das sagt die neue Nymphenburg-Verbraucherstudie zu Konsumtrends. Der GeHeim-Tipp für Ihren Umsatz-Kick: Verbinden Sie jetzt die Leidenschaft für die heimische Mannschaft mit der Begeisterung für Ihr Angebot aus der Heimat. Als besonderen Service kombinieren Sie dabei ausgesuchte Produkte auf anregende Art. Beispielsweise fürs „Heim(at)spiel“ griffbereit alles, was Mann/Frau dafür braucht: eine Bierbar mit ausschließlich regionalen Bierspezialitäten plus die gängigsten salzigen Snacks animierend dekoriert mit Vereinsschals. Oder: ein Kinderfußballtor gefüllt mit den Bierkästen. Eine andere Idee ist ein Brotzeittisch für die „Halbzeitpause“ mit Zutaten aus der Heimat wie Dauerwurstwaren, Glaskonserven, frisch geerntete Gurken, Tomaten und was die O+G-Abteilung dazu hergibt: verpacktes Bäckerbrot, Senf und sonstiges. Attraktiv und einfach anzubringen sind Regalschieneneinstecker in Vereinsfähnchen-Look, die überall im Markt – auch in der Kühlung und in den Bedientheken – auf regionale Produkte fürs „Heim(at)spiel“ hinweisen. Beachten Sie dabei stets die Lizenzbestimmungen Ihres Clubs.



Philipp Riediger, Gesellschafter bei der Combera GmbH, dem Spezialisten im Bereich Vertriebsoutsourcing und POS-Marketing.