



**Philipp Riediger ist Mitglied
der Geschäftsleitung bei
der COMBERA GmbH,
der Spezialist für strategische
Vertriebsunterstützung
und POS-Marketing.**

Foto: COMBERA GmbH

Jetzt Erfolg mit regionalen Produkten ernten!

In keinem Monat ist das Angebot von frischen Obst- und Gemüsesorten aus regionalem Freilandanbau größer als im September. Die ideale Zeit, mit Regionalität höchste Absatzerfolge zu ernten! Der Erfolgsgarant sind Ihre Kunden: 70 Prozent der Deutschen geben an, mehrmals im Monat Kost aus ihrer Heimat zu kaufen. Und es ist nicht nur die Größe des Angebots, sondern auch die Shopper-Stimmung: Jeder weiß, dass vieles im Herbst reif und frisch ist. Deshalb können Sie mit der richtigen Atmosphäre diese Einkaufsstimmung und damit Ihren Absatz weiter fördern. Vor allem in der O&G-Abteilung bringen Hinweise wie: „Aus der Heimat frisch auf den Tisch“ viel. In Kombi mit passenden Ideen-Anreizen können Sie jetzt noch mehr ver-

kaufen: Beispielsweise SB-Käse im O&G-Flachkühler, platziert mit heimischen Weinreben oder Birnen als Deko. Höherpreisige Bio-Dressings zwischen der feldfrischen, bunten Salatvielfalt. Super im Trend: Einkochen, Einlegen, Einwecken. Alles dazu griffbereit platziert, vom Einmachglas über Gelierzucker bis hin zu netten Etiketten, weckt Kauflust. Genauso wie Esskastanien mit Schäufelchen und Einkaufs-säckchen in der Weinabteilung. Großartig auch, was der Herbst an natürlichen Dekomaterialien bietet: Strohballen, Maiskolben, Hopfenreben, Weinlaub, Kohlköpfe in bäuerlichen Weidenkörben, Kürbisse in Schubkarren – auch schön am Eingang des Marktes: Holzrechen oder Leitern, an denen regionale Dauerwürste hängen. Ihre Kunden wird's begeistern!