Aktionsleitfaden **Back to Nature**

Eine PoS-Aktion, die den Zeitgeist trifft: Back to Nature

Sie werden staunen, wie einfach Sie diese Aktion durchführen können. In nahezu jedem Sortiment werden sich Produkte finden, die zum Thema „Back to Nature" passen und verkaufsstark am Point of Sale platziert werden können. Denn manche Kunden müssen erst mal auf die Idee gebracht werden, wie leicht und mit welchen Produkten sie einen eigenen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz leisten können.

Ziel der Aktion
Ziel ist es, durch das Thema Nachhaltigkeit, eine Steigerung Ihrer Einnahmen zu generieren und gleichzeitig Ihre Trendkompetenz und Ihr Verantwortungsbewusstsein unter Beweis zu stellen.

Zielgruppen
Grundsätzlich können Sie mit dieser PoS-Aktion Ihre gesamte Zielgruppe erreichen. Bei jüngeren Menschen und Familien mit Kindern dürfte das Thema durch den Zukunftsaspekt eine etwas größere Rolle spielen.

Vorteile für Ihr Geschäft / Umsatzpotenzial

- Passt thematisch zu jeder Jahreszeit
- Flexible und einfache Aktion – kann an unterschiedlichste Sortimente und Ladengrößen angepasst werden
- Sichtbare Trendkompetenz
- Begeisterung und Kauflust wecken über ein hochaktuelles Thema
- Mehr Abverkauf durch zusätzliche Angebote
- Hohe Aufmerksamkeit – insb. in Kombination mit einem Gewinnspiel
- Adressgenerierung für weitere Werbemaßnahmen

Ein Trendthema gekonnt nutzen – Ablauf der Aktion

1. Kommunikation

- ☐ Die Aktion wird unter das Motto gestellt: „Back to nature – natürlich leben“
- ☐ Die Aktion kann über Ihr Geschäft angekündigt werden – z. B. auf der eigenen Website, über Social-Media-Kanäle, per E-Mail oder WhatsApp an Kunden, über Einladungsflyer, Poster oder das Schaufenster.
- ☐ Zusätzlich lässt sich die Aktion extern bewerben – z. B. Banner auf lokalen Internetportalen, Anzeigen in lokalen Zeitungen sowie im regionalen Rundfunk.

2. Point of Sale

- ☐ Schaufenster- und PoS-Dekorationen rücken die „Back to Nature“-Aktion ins Rampenlicht. Natürliche Farben, Pflanzen, Naturmaterialien etc. können dabei zum Einsatz kommen.
- ☐ Je nach Platz werden auf einer Aktionsfläche die relevanten Produkte aus dem Sortiment präsentiert. Ist Ihr Ladengeschäft besonders groß, können Sie das auch in den jeweiligen Abteilungen oder pro Etage veranstalten.
- ☐ Fördern Sie den Verkauf zusätzlich durch Sonderangebote oder attraktive Produkt-Bundles.

3. Passende Produkt-Angebote

- ☐ Je nachdem, welche Art von Geschäft Sie betreiben, wird das Angebot komplett unterschiedlich ausfallen. Deswegen an dieser Stelle nur ein paar Tipps, die Ihnen helfen, die geeigneten Produkte für die PoS-Aktion auszuwählen.

- ☐ Produkte, die Müll oder den Einsatz von Plastik vermeiden: schicke Lunch-Boxen und Coffee-to-go-Becher, solarbetriebene Lampen und Kerzen, Trinkhalme aus Glas, faltbare Einkaufstaschen für die Handtasche, Stifte mit austauschbaren Minen, Büroartikel wie Scheren oder Locher aus Metall etc.

- ☐ Produkte aus recycelten oder natürlichen Materialien: Schreibwaren aus Altpapier, Glasartikel aus Altglas, Deko-Artikel aus natürlichen Materialien, Küchenbretter aus Holz, Gartenwerkzeuge mit Holzgriffen, langlebige Zinkgießkannen, Produkte mit Stoffen aus natürlichen Materialien statt aus Kunstfasern, mehrfach verwendbare Geschenkboxen statt Geschenkpapier, Weidenkörbe zum Einkaufen oder für auf den Frühstückstisch etc.

- ☐ Produkte für einen verantwortungsbewussten Lebensstil: schicke Mülleimer, die die Mülltrennung durch entsprechende Fächer erleichtern, Kompostierer für die Küche, kleine Gewächshäuser für den Garten oder Balkon, in denen Kräuter selbst angepflanzt werden können, Trinkflaschen aus Edelstahl für das Getränk beim Sport, Handfächer statt Ventilatoren etc.

4. Gewinnspiel

☐ Veranstalten Sie an einer prominenten Stelle im Laden ein Gewinnspiel zum Thema Plastik-Vermeidung.

☐ Fragen Sie Ihre Kunden: „Wo fällt Ihnen der Verzicht auf Plastik besonders leicht?“

☐ Geben Sie hierfür z. B. folgende Antworten zum Ankreuzen vor, damit das Mitmachen ganz leicht ist:
- Weitestgehend auf Einwegprodukte verzichten (z. B. Plastikteller/-besteck und Trinkhalme)
- Immer eigene Beutel oder einen Korb zum Einkaufen mitbringen und auf Plastiktüten in Läden verzichten
- Getränke in Mehrweg- statt in Einwegflaschen kaufen
- Obst und Gemüse lose statt verpackt im Supermarkt kaufen
- Den Coffee-to-go in Coffee-Shops in einen eigenen, mehrfach verwendbaren Becher einfüllen lassen
- Kleidung aus Naturmaterialien statt aus synthetischen Stoffen kaufen
- Produkte aus Metall oder Holz statt aus Plastik kaufen

☐ Bereiten Sie Gewinnspielkarten vor, die in Ihrem Laden in einer großen Box gesammelt werden. Wenn Sie entsprechende Gewinnspielbedingungen formulieren und der Kunde seine Einwilligung gibt, dürfen Sie die Kontaktdaten im Nachgang sogar für weitere Werbemaßnahmen nutzen. So können Sie dauerhaft in einen Dialog treten und für regelmäßige Kaufanreize sorgen.

☐ Loben Sie attraktive Gewinne aus wie Einkaufsgutscheine für Ihr Geschäft oder ein Wochenendtrip aufs Land mit Führung auf einem Bio-Bauernhof.

☐ Werten Sie die Gewinnspielkarten aus und schauen Sie, wo Ihren Kunden der Verzicht auf Plastik besonders leichtfällt. Nutzen Sie diese Erkenntnisse, um passende Produkte aus Ihrem Sortiment gezielt zu bewerben. Posten Sie die Ergebnisse darüber hinaus in Ihren Social-Media-Kanälen und inspirieren Sie auch dort mit entsprechenden Produkten zu einem „grüneren Lebensstil“.

5. Catering (ggf. mit Kooperationspartnern)

- ☐ „Gesund leben – gesund essen“: Verköstigen Sie Ihre Kunden am PoS passend zu der Aktion mit Bio-Brot und süßen sowie herzhaften Brotaufstrichen aus kontrolliertem Anbau. Schenken Sie dazu Natursäfte aus.
- ☐ Dies können Sie selbst organisieren oder mit entsprechenden Kooperationspartnern wie einem Bio-Bäcker oder Naturkostladen aus Ihrer Nähe sowie Herstellern von Natursäften oder anderen gesunden Lebensmittel-Erzeugnissen.
- ☐ Regen Sie zu Information und Austausch an Ihrem PoS an – das erhöht zudem die Verweildauer in Ihrem Ladengeschäft und inspiriert mit geschickt platzierten Produkten zu weiteren Einkäufen.

6. Event-Idee

- ☐ Laden Sie den oder die Verantwortliche/n aus dem Umweltamt Ihrer Stadt für einen Tag zu Gesprächen mit den Kunden in Ihren Laden ein und sorgen Sie für einen spannenden Austausch bei Kaffee und Kuchen – selbstverständlich von Porzellan-Geschirr und mit Edelstahl-Besteck. Geben Sie dazu offizielle Infobroschüren der Stadt aus, welche das Thema Mülltrennung behandeln.
- ☐ Wenn Ihnen das „zu politisch“ ist, können Sie vielleicht auch einen entsprechenden Wissenschaftler oder Klimaforscher aus einer nahegelegenen Hochschule für Ihre Idee gewinnen. Statt der Gespräche während der Ladenöffnungszeiten ist auch eine kleine Abendveranstaltung mit einem Experten-Vortrag denkbar.
- ☐ Sprechen Sie jüngeres Publikum an und heißen Sie Blogger oder Influencer in Ihrem Geschäft willkommen. Diese können mit Ihren Kunden Workshops durchführen und von ihren persönlichen Alltagshelfern erzählen. Thema der Workshops könnte sein, Gegenstände upzucyclen und beispielsweise aus Altglas Lampen zu basteln, oder eigene Pflege- und Hygiene-Artikel wie Seifen herzustellen.