



Mein Laden als Marke

Immer mehr Bio-Fachhandelsmarken sind sowohl im Lebensmittel Einzelhandel als auch in Drogeriemärkten zu finden. Und auch die renommierten Anbauverbände öffnen sich konventionellen Vertriebswegen. Sogar in manchem Discounter gab es schon Verbandsware zu kaufen.

Diese Entwicklung führt u. a. dazu, dass Biomärkte nicht mehr so stark mit dem Argument punkten können, bei ihnen gäbe es ein besseres Bio, da dieses von Fachhandelsherstellern komme bzw. mit dem Verbandslogo versehen sei. Dennoch ist dies für den Erfolg eines Biomarktes weit weniger bedrohlich als viele annehmen, sofern die Kunden den einzelnen Biomarkt selbst als individuelle, attraktive und glaubwürdige Marke wahrnehmen.

Basisinfo

Warum kaufen Kunden im Bio-Fachhandel ein? Befragungen haben ergeben, dass es in erfolgreichen Läden oftmals weniger die dort angebotenen Marken sind, die die Kunden anziehen und binden. Vielmehr ist es der Laden selbst, der als Marke wahrgenommen wird. Doch wie wird ein Biomarkt zur attraktiven und erfolgreichen Marke?

Nach einem Einführungsvortrag des Referenten haben die Teilnehmer*innen dieses Workshops die Möglichkeit, ihren Laden zu präsentieren und herauszustellen, was diesen ausmacht. In einem nächsten Schritt werden gemeinsam mit dem Referenten konkrete Vorschläge erarbeitet, welche Bausteine davon erfolgversprechend sind, auf andere Läden übertragen werden können und welche weiteren Punkte sich anbieten, damit Kunden den Biomarkt als eigene Marke wahrnehmen.

Inhalte

- Wodurch ein Laden zur individuellen, attraktiven und glaubwürdigen Marke wird
- Rolle des Personals in der Markenaussage des Ladens
- Einfluss der Ladengestaltung und der Warenpräsentation
- Welche Produkte es neben den Marken der Bio-Hersteller gibt, die zur positiven Markenaussage des Ladens beitragen
- Positive Impulse für den eigenen Biomarkt über das Kennenlernen anderer Läden und den Austausch darüber mit dem Referenten und den Seminarteilnehmer*innen

Hinweise

Bitte melden Sie sich frühzeitig genug an, damit der Referent entsprechende Vorbereitungen treffen kann.



Bernd Schüßler

- Geschäftsführer Gesellschaft für Bio-Marktentwicklung mbH
- Autor von Bernds Wochentipp auf www.bio-markt.info
- 20 Jahre Erfahrung in der Biobranche

Termin: 29.01.2020
Zeit: 9.00 - 17.00 Uhr
Kosten: Seminargebühr: 135,00 Euro zzgl. MwSt.
Ort: Rinklin Naturkost GmbH
 Bruckmatten 18
 79356 Eichstetten
Kontakt: Dominique Danieau
 Tel.: 07663 9394-182
 Fax: 07663 9394-800
 E-Mail: d.danieau@rinklin-naturkost.de
Zentrale: Karen Bernhardt
 Tel.: 07551 9479-470
 Fax: 07551 9479-40470
 E-Mail: karen.bernhardt@binako.de

Anmeldeschluss am 15.01.2020



Mein Laden als Marke

Mittwoch, 29.01.2020, 9.00 - 17.00 Uhr , Eichstetten

Seminargebühr: 135,00 Euro zzgl. MwSt.

Anmeldung

Ihre Anmeldung idealerweise direkt auf www.binako.de. Im andern Fall bitte deutlich schreiben und alle Felder ausfüllen. IBAN und SEPA-Ermächtigung nicht vergessen!

Geschäft: _____ Kdnr.: _____ GH: _____ Partnerladen:

PLZ: _____ Ort: _____ Strasse: _____

Telefon: _____ Mail: _____

Teilnehmer*in: _____ Azubi:

Teilnehmer*in: _____ Azubi:

Teilnehmer*in: _____ Azubi:

Teilnehmer*in: _____ Azubi:

Kontoinhaber: _____ IBAN: _____ Ausland BIC: _____

Ich ermächtige die bildungswerk naturkost GmbH, GläubigerID: DE62ZZZ00001478976, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der bildungswerk naturkost GmbH auf mein Konto gezogene Lastschriften einzulösen. Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend ab Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung

- per Fax an Rinklin Naturkost GmbH, Fax: 07663 9394-800 oder
- per Fax an bildungsnetzwerk naturkost GmbH, Fax: 07551 9479-40470 oder
- per Mail an bildungsnetzwerk naturkost GmbH, karen.bernhardt@binako.de oder