



Mehr Mehrweg in Deinem Betrieb!

Damit Mehrwegprodukte positiven Impact erzeugen können, müssen sie möglichst häufig aus- und zurückgegeben werden. Und: Je mehr Mehrweg Du aus gibst, umso geringer werden Deine Kosten für Verpackungen. Von höheren Mehrwegquoten können also Alle profitieren!

Wir werden oft von unseren Partnern nach Tipps gefragt, wie die Nachfrage nach Mehrweg an der Theke gesteigert werden kann. Also haben wir Tricks gesammelt, die uns einige Partner verraten haben oder die erfolgreich getestet wurden:



Mehrweg als Standard

Simple, aber effektiv, um Deine Kundschaft von Mehrweg zu überzeugen: Mehrweg statt Einweg als Standard oder sogar als einzige Option anbieten.



Aktives Anbieten durch Mitarbeitende

Erst wenn Deine Mitarbeitenden vor Ort die Mehrweg-Alternative bei jeder To-go-Bestellung aktiv anbieten, lernt die Kundschaft das Angebot kennen.



Gebühr auf Einweg

Da der Kundschaft mit der Mehrweg-Option bereits eine kostenlose Verpackung angeboten wird, verlangen einige unserer Partner für Einwegverpackungen einen Aufpreis. Auch dies erhöht natürlich die Akzeptanz von Mehrweg deutlich.



Rabatt auf Mehrweg

Andere gehen es umgekehrt an und locken ihre Kundschaft zur Entscheidung für die Mehrweg-Option durch Vergünstigungen oder kleine Rabatte (ca. im Wert der eingesparten Einwegverpackung).



Fastlane für Mehrweg ("Vordrängeln erlaubt")

Eine weitere Idee: Kundschaft, die ihre Bestellung in Mehrweg aufgeben oder Behälter zurückbringen möchte, darf, sofern es die räumlichen Gegebenheiten zulassen, an einer gesonderten Kasse bestellen oder an der Schlange vorbei gehen.



Stempelkarte

Überzeugungstäter werden zu Stammkunden: Biete Deiner Kundschaft eine Stempelkarte für Bestellungen in Mehrweg an. Bei jedem x-ten RECUP und/oder REBOWL gibt es ein kleines „Goodie“.

Die Basis: Marketing-Materialien und Schulung der Mitarbeitenden

Wir hören immer wieder von Partnern und Endverbrauchenden, dass die Mehrwegangebote oft nicht bekannt/sichtbar sind. Wir helfen Dir gerne, Deinen POS noch besser mit unseren **Marketing-Materialien** auszustatten!

Auch zeigt die Erfahrung: Dein Team vor Ort spielt eine entscheidende Rolle bei der Entscheidung für oder gegen Mehrweg! Hier hilft unser **Schulungsportal** mit zahlreichen Videos, die Mitarbeitenden mit Tipps, rund um den Einsatz des RECUP/REBOWL-Systems versorgt: **www.recup.de/schulung**

