

GRÜN IST DAS NEUE ROT

Welche vertrieblichen Chancen bietet das Thema Nachhaltigkeit für Kosmetikkonsument:innen?

Identitätsstiftende Werte fallen zukünftig bei "echter Naturkosmetik" weg!

Bio war in der Vergangenheit ein „Qualitätsversprechen“, die konventionellen Marken haben aufgeholt - es braucht wirksame Lösungen!

MARKEN KÖNNEN IHRE KUNDEN MIT NACHHALTIGEN ANSÄTZEN BEGEISTERN, INDEM SIE SOWOHL DAS EINKAUFSERLEBNIS ALS AUCH IHRE PRODUKTE GEZIELT DARAUF AUSRICHTEN

Nachhaltige Produktionsketten bieten Markenherstellern einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Schulungsformate für den Handel:

- Zertifizierte Schulungen
- Praxisorientierte Seminare

Durch die Darstellung der Transparenz über die Herkunft und Herstellung von Produkten unterstützen Absatzmittler nachhaltige Kaufentscheidungen.

WIRKUNSVOLLE STRATEGIEN:

Impulse am POS:

- Nachhaltige Verpackungslösungen
- Interaktive Erlebnisse
- Transparente Kommunikation
- Belohnungssysteme für nachhaltigen Konsum
- Kollaborationen mit nachhaltigen Initiativen

Aspekte die Kunden beim Online-Shopping bewegen:

- Nachhaltige Markenauswahl
- Retourenvermeidung
- Second-Hand & Upcycling
- Umweltfreundlicher Versand
- Nachhaltige Zahlungsmethoden
- Gezieltes & bewusstes Einkaufen

Es existiert eine neue Nachhaltigkeitsnarrative mit „**Freude und Genuss**“ – die Bedeutung von "Selbst"-Aspekten hat seit 2020 zugenommen.

Es liegt in der Verantwortung der Markenhersteller nachhaltige Produkte möglichst einfach zugänglich zu machen.

Dies gelingt mit **maximaler Transparenz und Authentizität!**

Der Online- wie Offline-**Handel** sollte dabei als Multiplikator immer mitgedacht werden, denn er ist weiterhin das **Qualitätstor**, durch das die Produkte zum Endkunden gelangen.



TRANSPARENZ UND AUTHENTIZITÄT ZAHLEN SICH AUS!

NACHHALTIGKEIT VOM FELD BIS INS BADEZIMMER:

- Natürliche Inhaltsstoffe
- Nachhaltige Produktion
- Vegane Produkte
- Nachhaltiger Umgang mit Ressourcen
- Frei von Mikroplastik
- Nachhaltige Verpackung
- Fairer Handel & soziale Verantwortung
- Transparenz in der Lieferkette und in den Rezepturen

GREEN CARPET verbessert nachhaltig das Zusammenspiel der drei wichtigsten Faktoren für Unternehmenserfolg, wenn es um vertriebliche Zukunftsgestaltung und perfekte Synergien von



geht, entwickeln wir individuelle Vertriebslösungen und nutzen dazu das Potenzial der Marke im geeigneten Vertriebsumfeld, um langfristiges und verantwortungsvolles Wachstum zu ermöglichen.

Unser Leistungsportfolio:

- **Neuorientierung im Markenvertrieb** durch individuelle Vertriebskonzepte
- **Optimierung von Vertriebsprozessen** und Vertriebsorganisationen mit wirksamen Ergebnissen
- Implementierung und Optimierung von **CRM-Systemen und ERP-Projekten**
- Auf- und Ausbau von **selektiven Vertriebssystemen**
- Entwicklung von leistungsbezogenen **Bezugskonditionssystemen**
- **Coaching** von Führungskräften im Vertrieb
- Qualifizierung von Vertriebsmitarbeitern „**vom Verkäufer zum Kundenentwickler**“



Maren Speckmann-Munz & Andreas Stolz

About us:

Wissensverstärker mit Vertriebserfahrung!
Über 30 Jahre Vertriebserfahrung in der (Natur-)Kosmetikbranche

- Logistik- Prozessmanagement und CRM Expertise
- Business Coaching für Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb
- Dipl. Betriebswirte

Über 20 Jahre Führungserfahrung als Vertriebsleitung