



zeitfürbio

Vertriebsagentur für Bio-Lebensmittel-Marken

Unternehmenspräsentation

WIR STELLEN UNS VOR



ÜBERBLICK

- Vision und Werte
- Unsere Dienstleistungen - Bausteine
- Co-Working Space
- Gründerstipendium
- Das Team - Wer wir sind
- Kontakt



VISION & WERTE

WOFÜR WIR STEHEN

Unser Team rund um Gründerin und Geschäftsführerin Anika Schuh kommt aus der Bio-Lebensmittel-Branche und arbeitet dort seit Jahren aktiv mit dem deutschen LEH sowie dem Bio-Fachhandel zusammen.

Das Ziel von zeitfürbio ist die Integration ökologischer Lebensmittel in den Alltag der Konsument:innen.



AKTUELLES MARKENPORTFOLIO



WAS WIR BIETEN

UNSER KNOWHOW - IHR VORTEIL

Schnittstelle

Unser langjähriges Knowhow im Handel mit Bio-Produkten und unser starkes Netzwerk zu den Entscheider:innen ist Ihr Vorteil: Wir öffnen die Türen zum Handel! Wir sind die direkte Schnittstelle zwischen Ihrer Marke und den Ansprechpartner:innen in den Regionen und Zentralen des LEH, sowie beim filialisierten Bio-Fach- und -Großhandel.

Markenbotschafter

Wir sind Markenbotschafter:innen: Wir sind das Gesicht Ihrer Marke im Handel! Vertrauen und Marken-Identifikation stehen hierbei für uns im Fokus. Dies sind die Grundlagen für eine authentische Produktpräsentation bei den Kund:innen und auf Messen. Wir stehen für und hinter Ihrer Marke und Ihrem Produktportfolio.

Wettbewerbsbeobachtung

Zur Entwicklung einer realistischen und schlagkräftigen Vertriebsstrategie muss man sich in seinem direkten Markenumfeld auskennen. Wir führen für Sie Wettbewerbsanalysen und Storechecks zur Bewertung von Potenzialen und Märkten durch.



UNSERE BAUSTEINE

zeitfürbio - Zeit für Ihre Marke!

Was sind Ihre kurzfristigen Ziele?

Wo sehen Sie ihre Marke in Zukunft?

Welche Herausforderungen haben Sie im Handel?

Wie dürfen wir Sie unterstützen?

Wir entwickeln mit Ihnen gemeinsam eine individuelle Vertriebsstrategie für Ihre Marke!

Key Account Management

**Messe-
&
Event-
management**

Aktionsgeschäft LEH/Bio-FH

**Außendienst
Region West**

**Social Media
& Marketing**

Vertriebsinnendienst

Verkostungen

Grafik & Design



KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Das Key Account Management ist das Herzstück unserer Vertriebsagentur: Mit unserer jahrelangen Expertise in der Food- & Beverage-Branche und einem sehr starken Netzwerk zum Handel!



KEY ACCOUNT MANAGEMENT

KAM-Paket komplett (LEH inkl. Drogerie, Bio-FH & Private Label)

Wir bieten Ihnen unsere Key-Account-Dienstleistung auf Ebene der Handelszentralen und Regionen als ganzheitlicher strategischer Partner an. Hierbei generieren wir für Sie Lager- und Streckenlistungen. Gerne bauen wir mit Ihnen darüber hinaus ein regionales und/oder nationales Außendienst-Team auf und leiten dieses von Köln aus für die Betreuung Ihrer Strecken-Kunden.

KAM-Paket Private Label

Als professioneller Partner stehen wir Ihnen im Bereich der Handelsmarken zur Seite. Wir haben regelmäßigen Zugriff auf Eigenmarken-Ausschreibungen im Bio-FH sowie dem LEH.

KAM-Paket Markant Gruppe

Sie möchten die ersten Schritte im LEH und im Bereich Drogerie wagen oder Ihr bestehendes Geschäft neben Edeka & Rewe ausweiten?

Wir unterstützen Sie gerne dies bei den zentralgesteuerten Handelspartnern der Markant Gruppe umzusetzen. Neben den wichtigsten Drogerien dm, Rossmann und Müller, vereinen sich auch Händler wie Kaufland, Globus, tegut sowie weitere relevante regionale Einzelhändler unter dem Dach der Markant Gruppe.

KAM-Paket Edeka / REWE

Wir unterstützen Sie bei der Listung Ihrer Produkte für Lager- und Streckenlieferungen auf regionaler und nationaler Ebene bei zwei der größten deutschen Handelsunternehmen. Hier bauen wir auf unser bestehendes Netzwerk und unsere sehr guten Kontakte zu regionalen und nationalen Entscheidenden.

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

KAM-Paket LEH D/A/CH (inkl. Drogerie)

Sie möchten Ihren Fokus auf Platzierungen im LEH und der Drogerie ausrichten?

Wir bieten Ihnen die passende Lösung:

Für den Eintritt in den LEH bedarf es oft anderer Hebel als im Bio-Fachhandel. Wir nutzen unsere fundierte Erfahrung, um langfristige Kooperationen zwischen Ihrer Marke und den großen Handelsketten in Deutschland, Österreich und der Schweiz aufzubauen.

KAM-Paket Bio-FH D/A/CH (GH / filialisierter EH)

Wir unterstützen Sie bei der Listung Ihrer Produkte im Bio-Fachhandel auf Ebene des Großhandels sowie des filialisierten Einzelhandels. Hierbei greifen wir auf unser flächendeckendes Netzwerk in Deutschland, Österreich und der Schweiz zurück.

"Sales-Boost"-Paket (6 Monate) Key Account Management (LEH & Bio-FH)

Sie haben mit Ihrer Marke die ersten Schritte in den Handel bereits gewagt, benötigen jedoch Unterstützung beim konkreten Auf- und Ausbau von Handelskontakten im LEH und Bio-Fachhandel? Profitieren Sie von unserem breiten Netzwerk - wir geben Ihrer Marke den notwendigen Schub!

REGIONALE AKTIONEN

zeitfürbio sitzt im Herzen der Region West und steuert von hier aus den nationalen Vertrieb von Bio-Produkten.

Speziell für unsere Heimatregion bieten wir Ihnen einige spannende Sales-Pakete an!



REGIONALE AKTIONEN

Außendienst Region West **100 / 300 / 500 Marktbesuche**

Unsere Agentur hat ihren Sitz im Herzen von Köln. Die Region West ist damit ein „Heimspiel“ für uns: Wir nutzen unser starkes regionales Netzwerk und bieten unsere Expertise im Bereich Außendienst für den LEH an. Die Akquise neuer Märkte ist hier genauso integriert wie die Pflege von möglichen Bestandskunden.

Verkostungen Region West

Verkostungen sind ein effektives Tool am POS, um Endverbraucher:innen von Geschmack & Qualität Ihrer Produkte zu überzeugen, direktes Feedback einzuholen und die Abverkäufe dauerhaft zu steigern. Mit uns haben Sie einen zuverlässigen Partner vor Ort, der Ihre Bio-Produkte mit Leidenschaft präsentiert sowie die Vorbereitung und Auswertung übernimmt.

Sales-Mix Region West (inkl. KAM) **50 Marktbesuche**

Aufgrund unseres Firmensitzes in Köln bieten wir ein besonderes Angebot für die Region West an: Im Preis inbegriffen sind unser Key-Account-Management für LEH und Bio-Fachhandel sowie 50 Marktbesuche/Monat zur optimalen Platzierung Ihrer Artikel auf der Fläche.

SALES-SUPPORT

Wir unterstützen Sie auch im laufenden Tagesgeschäft bei der Betreuung Ihrer Bestandskunden, organisieren Ihren Vertriebsinnendienst oder setzen Aktionen mit Ihren Kunden um.



SALES-SUPPORT

Betreuung von Bestandskunden

Sie wünschen sich Vertrieb aus einer Hand? Gerne übernehmen wir die Betreuung Ihrer Bestandskunden, führen Jahresgespräche und kümmern uns um zielführende Aktionsabsprachen: Durch fundiertes Know-How und die tägliche Arbeit mit unseren bestehenden Marken sind wir Profis auf dem Gebiet.

Vertriebsinnendienst

Ein gut organisierter Vertriebsinnendienst ist relevant für reibungslose interne Abläufe. Beginnend mit der Bearbeitung eingehender Bestellungen, über benötigte Auswertungen bis hin zur Klärung von Logistikthemen, stehen wir Ihnen als zuverlässiger Partner zur Seite.

Aktionsgeschäft LEH & Bio-FH 100 / 300 / 500 Märkte

Durch die Umsetzung zielorientierter Fax- und Telefonaktionen holen wir Erst- und Nachbestellungen für Ihre Marke bei Groß- und Einzelhandel ein.

MESSE- & EVENTMANAGEMENT

Einen persönlichen Kontakt und das direkte Erleben Ihrer Produkte ermöglichen wir im Rahmen zahlreicher Messeauftritte für Fachpublikum und Endverbraucher:innen.



MESSE- & EVENTMANAGEMENT

Messe- & Eventmanagement

Wir treten als zeitfürbio mit Gemeinschaftsständen auf relevanten Fach- und Endverbraucher:innen-Messen auf oder kümmern uns um Ihren individuellen Messeauftritt auf Handelsbörsen und Hausmessen. Von der Anmeldung, über den Standbau bis zur Betreuung vor Ort und der professionellen Nachbereitung: Sie müssen sich um nichts mehr kümmern!

Pitches / Vorträge

Ob Start-up oder etablierte Marke - wir bewerben Ihr Produkt für passende Pitches oder Vorträge, rücken Ihre Marke vor Ort ins richtige Licht und vertreten Sie kompetent mit unserer Expertise! Diese Veranstaltungen sind perfekt, um Kontakte zu knüpfen und Entscheider:innen auf Ihre Marke aufmerksam zu machen!

SOCIAL MEDIA & MARKETING

Ein professioneller und stimmiger
Markenauftritt ist ein entscheidender Faktor für
den Erfolg Ihres Unternehmens!



SOCIAL MEDIA & MARKETING

Social Media Management

Wir gestalten eine Social Media Präsenz, die genau zu Ihnen und Ihrer Marke passt. Dazu schalten wir auch Ads oder gestalten hochwertige Produktvideos & Bilder.

Zentrale Plattformen sind bei uns vor allem Instagram und Facebook (Meta). Weitere Kanäle wie LinkedIn, YouTube, Pinterest und mehr betreuen wir nach Absprache..

Grafik & Design

Um Einkäufer:innen und Großhändler:innen von Ihrem Produkt zu überzeugen, braucht es informatives und ansprechendes Salesmaterial! Salesfolder, Flyer, POS-Materialien, Anzeigen, Broschüren & vieles mehr - ob online oder Print, wir erstellen Ihnen hochwertige Salesmaterialien, die überzeugen!



CO-WORKING SPACE

CO-WORKING ARBEITSPLÄTZE UND TEAM-BÜROS

Wir haben eine Community erschaffen zu Themen, die uns bewegen: In unserem Kölner Co-Workingspace stellen wir rund 80 Arbeitsplätze auf 500 qm² als interaktives Arbeitsumfeld zur Verfügung. Gelegen im Herzen von Köln und in unmittelbarer Nähe zur REWE-Zentrale.

Das Forum Food & Nachhaltigkeit

- Dein eigener Arbeitsplatz
- Konferenzraum
- Büro-Infrastruktur
- schallisolierte Telefonbox
- Goodies



COACHING

GRÜNDERSTIPENDIUM DES LANDES NRW

Anika Schuh unterstützt als Coach des Gründerstipendiums NRW zahlreiche Startups aus den Bereichen Food & Nachhaltigkeit jeweils über 12 Monate bei der Entwicklung und Umsetzung von Geschäftsstrategien.



Ein Auszug der betreuten Start-ups:



smeen



give  grow



naturgerie
DROGERIE PUR



elimba
DAS KAKAORITUAL

NAUGHTY
NÜTS



NOMOO



DAS SIND WIR



Juliane Pohl
Event Managerin
& Office



Samantha Prowald
Backoffice



Verena Hartwig
Social Media Managerin
& Marketing



Anika Schuh
Gründerin &
Geschäftsführerin



Yvonne Zinn
HR & Startup Kooperationen



Alena Flesch
Key Account
Managerin



Almut Hesch
Key Account
Managerin



Jan Bleeke
Key Account
Manager



Rebecca Richter
Key Account Managerin



Jette Felske
Sales

ZEIT FÜR EINE ZUSAMMENARBEIT?

MELDEN SIE SICH GERNE BEI UNS!



info@zeitfuerbio.de



+49 179 133 60 51

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

