

IN DIESEM RUNDSCHREIBEN

- >> Neues Verpackungsdesign
- >> Neues Marketingmaterial im B2B-Portal
- >> Interview mit Katjas Zooeckla

UNSER HUNDEFUTTER ERHÄLT EIN NEUES VERPACKUNGSDESIGN



Dieses Jahr bekommen unsere Hundefuttersorten **VeggieDog** und **InsectDog** in allen Gebindegrößen ein neues Design. So wollen wir für noch mehr markenumfassende Einheitlichkeit im Regal sorgen – denn das Design wird an die Verpackungen unseres FairCat-Sortiments angepasst.

Die Umstellung auf die neuen Verpackungen wird nach und nach geschehen, denn im

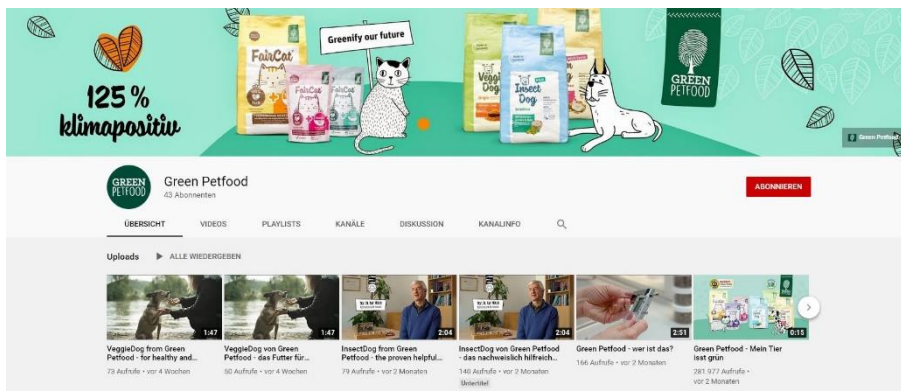
Sinne der Nachhaltigkeit werden wir alle bereits gedruckten Gebinde im bisherigen Design weiter befüllen, bis sie komplett aufgebraucht sind. **Der Inhalt bleibt aber natürlich der altbewährte: Nachhaltige, gesunde Rezepturen in Super Premium-Qualität.**

AUFGEPASST UND HINGEHÖRT!

Aufgrund von abgesagten Messen und der damit reduzierten Nachfrage von Proben, müssen wir die Produktion umstellen. Somit ist es möglich, dass nicht alle Green Petfood Proben bis Ende des Jahres verfügbar sein werden. Wir bitten, diese möglichen Lieferengpässe zu entschuldigen.

NEUES MARKETINGMATERIAL RUND UM UNSERE MARKE

- [Imagefilm DE](#)
- [Video InsectDog](#)
- [Video VeggieDog](#)

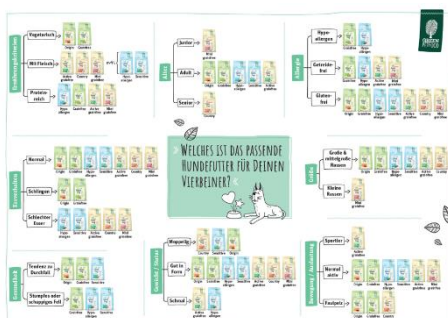


Wir haben unser Marketingmaterial ausgebaut: In unserem Imagefilm stellen wir die Marke vor und in neuen Videos zum Hundefutter InsectDog und VeggieDog fassen wir nicht nur alle Vorteile

der Trockenfutter zusammen, sondern lassen auch zufriedene Kunden zu Wort kommen, die von der Wirksamkeit und Verträglichkeit überzeugt sind. Gewinnen auch Sie Ihre Interessenten mit diesen Kundenreferenzen für sich – als Produktplatzierung auf Monitoren in Ihrem Laden sorgen unsere Videos sicher für eine ganz neue Aufmerksamkeit!

Und bleiben Sie dran: **Für FarmDog und FairCat folgen ebenfalls kurze Videos mit Kundenstimmen.**

ENTSCHEIDUNGSBAUM



Auch unseren Entscheidungsbaum – eine anschauliche Grafik, die dabei hilft, dem Kunden das perfekt passende Futter zu empfehlen – ist online verfügbar. Diese Marketingmaterialien und mehr können Sie super einfach und schnell in unserem B2B-Portal downloaden!

[Hier gehts zum Portal](#)

AUFGEPASST UND REINGELESSEN!



Unser neues Green Petfood Magazin „Pionier“ ist da! Diesmal als Wendemagazin, das zum Entdecken einlädt. Von einer Seite dreht sich alles um den Hund, von der anderen Seite alles um die Katze. Es warten viele Informationen rund um die Marke, den Vierbeiner und das Thema Nachhaltigkeit auf Sie und Ihre Kunden!

Das Magazin können Sie ganz einfach kostenlos im Josera B2B Portal mitbestellen: Material Nr. 3002155.

INTERVIEW MIT KATJAS ZOOECKLA:

So wird die Krise zur Chance!

Dass die Corona-Zeit auch Chancen bietet, neue Wege zu entdecken, zeigt unsere Händlerin Katja Thienel von Katjas Zooeckla in Nürnberg. Wie sie die Wirksamkeit von Social Media für sich und ihren Laden entdeckte – und aus der Krise eine Chance machte – erzählt sie uns im Interview!



Green Petfood: Wie kamst Du auf die Idee, einen eigenen Account in den sozialen Medien zu nutzen?

Katja Thienel: Ich hatte eine Homepage, sogar schon viele Jahre lang. Diese hatte ich vor langer Zeit mehr schlecht als recht erstellen lassen. Mein 16-jähriger Sohn Jimmy hat sie schließlich komplett neu aufgebaut. Er war es auch, der mich auf die Idee brachte, die Corona-Zeit sinnvoll zu nutzen. „**Du Mama,**

schlaf nicht – mach was“, sagte er zu mir. So kamen wir auf das Thema Social Media, doch das erschien mir bislang nicht als große Hilfe: Ich war einige Jahre auf Facebook – da haben viele Australier meine Seite geliked, aber das hat mir natürlich nichts gebracht.

Green Petfood: Und was hat sich während der Corona-Krise verändert?

Katja Thienel: Als die Corona-Zeit begann, verfiel ich zuerst in eine Schockstarre ... alles wurde zu einer Herausforderung. Jimmy war plötzlich im Home Schooling daheim. Ich stellte mir Fragen, wie „Was kann ich tun?“ oder „Muss ich mich neu aufstellen?“ Dabei floss auch die eine oder andere Träne, denn ich musste nun verstärkt mit einem iPad arbeiten. (lächelt)

Aber dann wurden mir die Augen geöffnet: **Das ist die Corona-Chance nicht -Krise!** Mit unserem Tierfuttermittelgeschäft sind wir immerhin privilegiert, denn Tiernahrung wird immer nachgefragt – während einer Pandemie sogar noch stärker!

Green Petfood: Also hat sich Deine Meinung zu Social Media mittlerweile geändert?

Katja Thienel: Natürlich! Heute weiß ich: Mein iPad ist genial – ich mache mittlerweile alles damit. Und Social Media hat mir durch eine schwere Zeit geholfen, hat mir neuen Mut geschenkt – und hunderte neue Kunden. Das letzte halbe Jahr durfte ich so viel lernen und meine Meinung zu Social Media und Online-Werbung revidieren. Heute weiß ich: Nur weil man etwas schon immer so gemacht hat, muss es nicht das einzig Richtige sein. Der Mut, neue Wege zu gehen, lohnt sich!

Green Petfood: Wie ist Deine Social Media-Strategie und was sind die bisherigen Erfolge?

Katja Thienel: Mein Sohn Jimmy hat mir dabei geholfen, immer mal wieder etwas in den sozialen Medien zu platzieren: Beispielsweise haben wir ganz viele Produkte gepostet und anhand des Bildes sollten meine Follower raten, wie lange es Katjas Zooeckla schon gibt. Solche Ratespiele kommen super an. Und der Erfolg ist sichtbar: In den vergangenen Monaten konnte ich über 100 Neukunden gewinnen!

Green Petfood: Das klingt wirklich super! Warum empfehlst Du auch anderen Händlern, die sozialen Medien für ihre Geschäfte zu nutzen?

Katja Thienel: Es kostet uns kein Geld, bietet ganz viele kreative Möglichkeiten und macht total viel Spaß! Dass ich dadurch neue Kunden gewinnen konnte, sagt einiges über die Effektivität einer guten Strategie in Social Media aus (lacht zufrieden).

Green Petfood: Danke für deine tollen Einblicke, Katja! Wir finden es super, dass Du mit gutem Beispiel voran gehst und nicht vor neuen Ideen und Wegen zurückschreckst. Viel Erfolg auch weiterhin!

Eine Pfote wäscht die andere!

Wollen Sie auch in den sozialen Medien die Krise zur Chance machen? Wir freuen uns sehr darüber, wenn wir unseren Händlern – vor allem in diesen Zeiten – helfen können. Gerne stellen wir Ihren Laden über unseren Account vor und verlinken Sie entsprechend. Sprechen Sie uns einfach darauf an!

