



Presseinformation

Erfolgreiche Verkaufsförderung wird fortgesetzt

COMPO verlängert erfolgreiche POS-Aktion bis Ende September 2026

Münster (Juli 2026) – Mit der POS-Aktion 2026 setzt COMPO auf eine einfache digitale Gewinnmechanik: Verbraucher kaufen ein COMPO Produkt, laden ihren Kassenbon per WhatsApp hoch und erfahren direkt, ob sie gewonnen haben. Aufgrund der positiven Resonanz, die alle Erwartungen übertroffen hat, hat COMPO die Aktion nun bis Ende September verlängert. Mit der Fortsetzung der stationären Promotion unterstützt das Unternehmen den Handel auch in den kommenden Monaten und setzt zusätzliche Kaufimpulse am Point of Sale. Mit 250 zusätzlichen Gewinnen bietet die Aktion Verbrauchern einen weiteren attraktiven Anreiz zur Teilnahme.

Vier Monate nach dem Start der neuen, innovativen und digitalen Promotion fällt die Zwischenbilanz überaus positiv aus: Die Aktion ist ein voller Erfolg und zeigt, dass digitale Mechaniken am Point of Sale einen echten Mehrwert schaffen. Aus diesem Grund wird die Aktion über den ursprünglich geplanten Zeitraum hinaus verlängert.

Erfolgreiche Promotion schafft nachhaltigen Kundendialog

„Wir sehen, dass sich die Erwartungen der Shopper verändern: Sie wollen einfache, direkte Interaktion – und genau dort setzen wir mit unserer WhatsApp-basierten Promotion an. Entscheidend ist für uns aber nicht nur die Teilnahme, sondern der Kundendialog, der daraus entsteht“, so Anja Matzken, Head of Trade- & Shoppermarketing bei COMPO.

Die Mechanik der Aktion bleibt unverändert einfach: Verbraucher kaufen ein COMPO- oder COMPO BIO-Produkt, laden ihren Kassenbon per WhatsApp hoch und erfahren unmittelbar im Anschluss, ob sie gewonnen haben. Durch den direkten digitalen Kontakt entsteht ein datenschutzkonformer Dialogkanal als Grundlage für spontane, anlassbezogene und personalisierte Promotions. Abverkauf und nachhaltige Shopper-Beziehungen werden zusammen gedacht – niedrighschwellig, digital gestützt und emotional belohnend.

Zugleich ist die Aktion bewusst so aufgebaut, dass sie Folgekäufe stimuliert: Jeder Kassenbon-Upload schafft neues Gewinnpotenzial und setzt einen zusätzlichen Anreiz, COMPO- oder COMPO BIO-Produkte erneut zu kaufen. Für den Handel bedeutet das mehr Frequenz am Regal, größere Warenkörbe, Mehrfachbesuche und eine klar messbare Aktivierungsleistung. Auffällige POS-Platzierungen, aufmerksamkeitsstarke Displays und ein starkes Paket an Werbematerialien sorgen dabei für eine klare und verständliche Ansprache im Markt.

Verlängerung mit zusätzlichen Gewinnen und neuen Kaufimpulsen

Für die Verlängerung wurde der Gewinnpool erweitert. Bis Ende September warten attraktive Gewinne auf die Teilnehmenden. Zu gewinnen gibt es praktische Gürteltaschen und hochwertige Einkaufskörbe von Reisetel sowie ausgewählte COMPO- und COMPO BIO-Produkte – damit verbindet die Aktion nützliche Alltagsbegleiter mit hochwertigen Lösungen für Garten und Pflanzenpflege.

Mit der Verlängerung der VKF-Aktion setzt COMPO seine Strategie fort, digitale Shopper-Aktivierung und stationären Handel intelligent und innovativ miteinander zu verbinden – einfach, direkt und mit einem klar messbaren Mehrwert für alle Beteiligten.



Presseinformation

Bildmaterial



Über COMPO

COMPO ist führender Anbieter von Markenartikeln für Pflanzen in Haus und Garten in Europa. Hobbygärtner finden im Sortiment alles, was sie zur Pflege ihrer Pflanzen benötigen – von Blumenerde und Dünger über Rasensaat bis hin zu Artikeln zur Schädlingsbekämpfung und zum Pflanzenschutz mit Fokus auf biologischen Produkten.

Begonnen hat alles 1956 mit der Einführung der ersten Blumenerde in verbraucherfreundlichen Verpackungen – der bekannten und bis heute mehrfach ausgezeichneten COMPO SANA®. Heute arbeiten europaweit mehr als 800 Mitarbeitende an 25 Standorten Tag für Tag an der Entwicklung vielfältiger und nachhaltiger Qualitätsprodukte und -lösungen.