



Die reine Kraft der Natur

Willkommen in der Auwald-Familie!

Um dir einen leichten und guten Start als Auwald-PartnerIn zu ermöglichen, informieren wir dich nachstehend über alle wichtigen Punkte, die du vor deinem Einstieg wissen musst.



Inhaltsverzeichnis

1.	Unser Credo.....	2
2.	Auwald Produkte	3
2.1	Über Kräutertropfen (in der Fachsprache: Tinkturen, Essenzen, Urtinkturen usw.)	3
2.2	Warum setzen wir bei unserer Extraktion auf Bio-Alkohol?	3
2.3	Warum ist uns BIO so wichtig?	3
2.4	Wie nimmt man Auwald Kräutertropfen am besten ein?	4
3.	Die goldenen Grundregeln von Auwald	4
3.1	Umgang mit KundInnen, PartnerInnen, Konkurrenz.....	4
3.2	Gesundheitsbezogene Aussagen.....	4
4.	Allgemeine Information zum Vertrieb und zur Gründung.....	5
4.1	Allgemeine Information	5
4.2	Gründung und Gewerbeanmeldung	5
5.	Vertrieb an neue HändlerInnen.....	6
5.1	HändlerInnen-Akquise Allgemein	6
5.2	Leitfaden für die Akquise	7
5.3	Apotheken/Ärzte	9
5.4	Branchenübliche Begriffe bei Apotheken und ÄrztInnen	10
6.	Vertrieb an den Endkunden	11
6.1	Im Zuge von Kräuterwanderungen (vorzugsweise für Kräuterkundige und ausgebildete Personen)	11
6.2	Du bist bereits im Vertrieb an EndkundInnen tätig?.....	11
6.3	Online Empfehlung (Affiliate).....	12
6.4	Tipps für NeueinsteigerInnen.....	12
7.	Anhang (Produkt&Preisliste, Geheimhaltungserklärung & Unterweisung).....	13

1. Unser Credo

Die Auwald-Kräuter-Manufaktur wurde im Oktober 2020 mit dem Wunsch gegründet, Kräuterprodukte aus Heilpflanzen wieder salonfähig zu machen. Heilkräuter enthalten eine Vielzahl von Inhaltsstoffen, die je nach Pflanze und Zusammensetzung unterschiedliche positive Effekte auf den Körper und auf das Wohlbefinden haben können.

Wir stellen unsere Produkte mit viel Liebe und Sorgfalt her und sind sehr glücklich über die positive Resonanz und unsere vielen zufriedenen Kundinnen und Kunden. Ein bewusster Umgang mit den Dingen, die man konsumiert – insbesondere wenn man sich selbst damit etwas Gutes tun will – ist unserer Ansicht nach ganz besonders wichtig. Deshalb sind wir seit 2021 ein biozertifizierter Betrieb und verarbeiten ausschließlich BIO-zertifizierte Rohstoffe, die regelmäßig und streng kontrolliert werden. Uns ist ein sorgsamer und bewusster Umgang mit der Natur und die Nutzung von regionalen Produkten besonders wichtig.

Das Vertrauen in altbewährtes Kräuterwissen, verbunden mit modernen wissenschaftlichen Erkenntnissen und Herstellungsmethoden – das ist die Vision von Auwald!

Wir nehmen Rücksicht auf die Natur (keine unnötig langen Transportwege, nachhaltiger Bio-Anbau etc.) und kaufen und verwenden ausschließlich hochwertige Bio-Rohstoffe.

Aus Prinzip verzichten wir dabei auf alles was nicht notwendig ist, deshalb enthalten Auwald® Produkte keine Farbstoffe, keine Aromastoffe und keine tierischen Erzeugnisse. Unsere Kräuter-Manufaktur, wie auch unsere Produkte unterliegen ständigen Kontrollen (Lebensmitteluntersuchungsanstalt, sowie Bio-Kontrollen).

Wir verwenden ausschließlich Pflanzen/Kräuter die im Lebensmittelindex gelistet und als Nahrungsmittel gekennzeichnet sind. Wir nutzen KEINE Pflanzen, die nicht im Lebensmittelindex gelistet sind, da diese in Langzeitstudien noch nicht ausreichend auf Gegenanzeigen/Nebenwirkungen getestet wurden.

2. Auwald Produkte

2.1 Über Kräutertropfen (in der Fachsprache: Tinkturen, Essenzen, Urtinkturen usw.)

Unser Ziel ist es die Inhaltsstoffe der Kräuter/Pflanzenteile zu extrahieren, also herauszuziehen und haltbar zu machen. Eine solche Extraktion kann z.B. mittels Öl, Alkohol, Zucker, Honig, Essig oder Glycerin geschehen. Auch ein Tee ist eigentlich schon ein Pflanzenauszug, nur dass hierbei eben ausschließlich die wasserlöslichen Stoffe extrahiert werden.

2.2 Warum setzen wir bei unserer Extraktion auf Bio-Alkohol?

Ganz einfach: weil durch die Verwendung von hochwertigem Bio-Alkohol besonders viele Inhaltsstoffe optimal aus der Pflanze gelöst werden (sekundäre Pflanzenstoffe). Die Inhaltsstoffe werden also in einem kleinen Fläschchen konzentriert und sind jederzeit griffbereit. Außerdem werden die Inhaltsstoffe dadurch auf natürliche Weise konserviert, es müssen also keine zusätzlichen Konservierungsmittel eingesetzt werden und die Tinktur ist dadurch lange haltbar. Zu beachten: Für alkoholempfindliche Personen, Schwangere und Kleinkinder sind alkoholische Tinkturen eher ungeeignet!

Unsere Tinkturen werden mit getrockneten Kräutern (in der Fachsprache „Droge“) angesetzt und reifen dann je nach Pflanzenteil 3-6 Wochen, bevor sie gepresst, gefiltert und abgefüllt werden. Besonders wichtig ist uns dabei, dass in unseren Tinkturen eine ordentliche Portion Pflanzenkraft steckt. Deshalb werden unsere Tinkturen je nach Pflanzenmaterial in einem Verhältnis von 1:5 oder 1:10 angesetzt.

2.3 Warum ist uns BIO so wichtig?

Bei der Einnahme und dem Genuss von pflanzlichen Produkten steht ein Aspekt besonders im Vordergrund: man möchte sich etwas Gutes tun!

Leider kann dies durch die Verwendung von konventioneller Ware nicht immer garantiert werden. Der Einsatz von Pestiziden (Herbiziden, Insektiziden, etc.) führt dazu, dass Pflanzenschutzmittel-Rückstände auf den Pflanzen unvermeidbar sind. KonsumentInnen schützen sich daher am sinnvollsten, wenn sie zu Bio-Produkten greifen. Diese unterliegen strikten Richtlinien und werden laufend streng kontrolliert.

Auch die Natur profitiert von biologischem Landbau: Er hat unter Anderem einen positiven Einfluss auf den Boden, den Wasserzyklus und die Tierwelt (z.B. auf Insekten).

Zusammenfassend: **BIO macht SINN!**

2.4 Wie nimmt man Auwald Kräutertropfen am besten ein?

Unsere Kräutertropfen werden entweder pur oder mit etwas Wasser verdünnt eingenommen. Eine Ausnahme bilden Bittertropfen: diese sollten möglichst unverdünnt eingenommen werden, da sie reflektorisch über die Mundschleimhaut wirken.

Um den Alkoholgehalt zu reduzieren, kann man Auwald Kräutertropfen auch mit heißem Wasser (wir empfehlen ca. 70ml) übergießen und somit ein schmackhaftes Kräuterteetränk genießen. Die jeweilige Tageshöchstdosis, sowie die exakte Milligrammanzahl der verwendeten Pflanzenauszüge ist bei jedem Produkt individuell und ist deshalb auf jedem Etikett vermerkt.

Wie bei allen pflanzlichen Produkten empfiehlt sich bei Dauereinnahme eines Produktes nach 6-8 Wochen eine zweiwöchige Einnahmepause, bevor die Einnahme dann wieder erneut für 6-8 Wochen erfolgen kann.

3. Die goldenen Grundregeln von Auwald

3.1 Umgang mit KundInnen, PartnerInnen, Konkurrenz

Ein fairer und wertschätzender Umgang mit unseren PartnerInnen und KundInnen liegt uns besonders am Herzen. Des Weiteren respektieren wir Konkurrenzprodukte und haben es nicht nötig andere MitbewerberInnen und ihre Produkte vor unseren KundInnen schlecht zu machen. Wir heben lediglich die Vorteile und Alleinstellungsmerkmale unserer Produkte hervor.

3.2 Gesundheitsbezogene Aussagen

WICHTIG: Bei unseren Produkten handelt es sich um hochwertige Nahrungsergänzungsmittel. Hierfür gilt die Health Claims Verordnung 1924/2006. Somit geben wir weder Heilversprechen, noch beraten wir Menschen bei gesundheits- und/oder krankheitsbezogenen Fragen. Die einschlägige Beratung zu individuellen Gesundheitsfragen überlassen wir ApothekerInnen und

ÄrztInnen. Ein privater Erfahrungsaustausch über Kräuter ist bei Gesprächen und Wanderungen ohne direkten Bezug auf unsere Produkte aber möglich.

4. Allgemeine Information zum Vertrieb und zur Gründung

4.1 Allgemeine Information

Als Auwald VertriebspartnerIn bist du selbstständig tätig. Du bist also nicht bei uns angestellt, sondern arbeitest mit deinem eigenen Gewerbe als selbstständige/r PartnerIn. Hierbei wird zwischen dem Vertrieb an **EndkundInnen** und **neuen HändlerInnen** unterschieden.

Du musst keine Produkte bei uns kaufen und dich weder um Lagerhaltung noch um Versand der Ware kümmern. Wenn sich jemand, den du von unseren Produkten überzeugen konntest (neue HändlerInnen oder EndkundInnen), dazu entschließt Auwald-Produkte zu kaufen, kümmern wir uns um die Bestellung und um den Versand.

Werbematerial für deine Akquise, wie etwa Flyer und Musterware (etc.) bekommst du gegen einen kleinen Selbstkostenbeitrag von uns gestellt.

Du bekommst als Auwald-PartnerIn eine Provision auf den erbrachten Umsatz.

4.2 Gründung und Gewerbeanmeldung

Als NeugründerIn gibt es meist Förderungen/Unterstützungen für die Gründung, die jedoch vor der Gründung beantragt werden müssen. In **Österreich** sollte der erste Weg deshalb zur Neugründerstelle der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) sein. Dort erhältst du alle Informationen die du für deine neue Tätigkeit benötigst. Meist wird der „Gewerbeschein für Direktberater“ noch am selben Tag ausgestellt und du kannst umgehend loslegen.

Auch in **Deutschland** gibt es ähnliche Beratungs- und Unterstützungsplattformen für NeugründerInnen.

Wir empfehlen dir auch eine/n SteuerberaterIn an deine Seite zu holen, damit du in deinen persönlichen Steuerangelegenheiten immer gut beraten bist.

Bevor es losgeht übermittle uns am besten gleich deine Daten:

Bitte per E-Mail an: office@auwald.at

- Firmenname (falls vorhanden)
- Name, Vorname, Straße, Hausnummer, Postleitzahl, Ort
- Steuernummer, UID Nummer (falls vorhanden)
- Kontonummer für Auszahlungen
- E-Mail, Telefonnummer
- Unterzeichnete Geheimhaltungsvereinbarung & Allgemeine Aufklärung (siehe Anhang)

5. Vertrieb an neue HändlerInnen

5.1 HändlerInnen-Akquise Allgemein

Dieser Weg ist in den meisten Fällen die erste Wahl und richtet sich sowohl an NeueinsteigerInnen als auch an PartnerInnen mit Vertriebserfahrung und bietet eine große Chance sich ein nahezu passives Einkommen aufzubauen. Nachfolgend haben wir einige wichtige Informationen für dich zusammengefasst, die dich bei der Akquise neuer HändlerInnen unterstützen sollen.

Welche Standorte kommen in Frage?

Neben der Anwerbung von Privatpersonen ist es auch möglich weitere geeignete PartnerInnen mit ins Boot zu holen, die Auwald-Produkte entweder empfehlen und/oder auch vermarkten wollen.

Grundsätzlich suchen wir bei Auwald hochwertige Standorte – optimalerweise mit Bezug zur Gesundheitsbranche (Apotheken, ÄrztInnen mit starkem Bezug zu Pflanzenheilkunde, Reformhäuser, Bio-Läden, Drogeriemärkte, HumanenergetikerInnen, Kuranstalten, MasseurInnen etc.)

Wenn du dir einmal nicht sicher sein solltest, ob das von dir angestrebte Unternehmen passend ist, setze dich doch bitte einfach mit uns in Verbindung.

Allgemein ist es wichtig, dass der/die HändlerIn hinter unseren Produkten steht und es auch aktiv verkauft. Es macht keinen Sinn dem/r HändlerIn die Produkte „aufs Auge zu drücken“ wenn sie

dann nur herumstehen und verstauben. Wir sehen es immer wieder, dass HändlerInnen die hinter unseren Produkten stehen, diese gut platzieren und aktiv bewerben, steigende und nachhaltige Umsätze erzielen.

Wo kann ich nach neuen HändlerInnen suchen?

Grundsätzlich kannst du dich österreich- und deutschlandweit auf die Suche begeben, jedoch empfehlen wir dir zuerst in deiner Region zu starten. Es hat sich gezeigt, dass es von absoluter Wichtigkeit ist, gerade zu neuen HändlerInnen Kontakt zu halten und diese regelmäßig über neue Produkte, Aktionen usw. zu informieren.

Wieviel Provision bekommen ich?

Du bekommst 20% von netto Bestellwert des Händlers/ der Händlerin.

Beispiel: Der/die Händler/in bestellt als Erstbestückung für 350€ (netto) Ware, so beträgt deine Brutto-Provision für diese Bestellung 70€. Auch bei jeder weiteren Bestellung dieses/r Händlers/in bekommst du eine Provision.

Wie lange bekomme ich meine HändlerInnen Provision?

Solange der/die HändlerIn bei uns bestellt, bist du immer mit deiner Provision beteiligt. Auch von Sonderaktionen erhältst du deine 20% Provision.

Kann ich auch sogenannte Ketten anfahren (HändlerInnen mit mehreren Standorten)?

Ja, jedoch sollten größere Projekte die über mehr als 3-4 Standorte hinausgehen immer in Zusammenarbeit mit uns gemeinsam angegangen werden, da diese meist über einen zentralen Einkauf gesteuert sind.

5.2 Leitfaden für die Akquise

Besonders wichtig ist es, dass du dich mit der Firmenphilosophie von Auwald und unseren Produkten vertraut machst. Stelle bitte sicher, dass du dir die Inhalte der Schulungsunterlagen gut einprägst und darüber hinaus auch auf unserer Homepage (www.auwald.at) alle wichtigen Informationen zu unseren Produkten durchgehst (Herstellung, Inhaltsstoffe, Vorteile usw.).

Mache dich auch mit der im Anhang angeführten Produkt- und Preisliste vertraut und informiere dich über Konkurrenzprodukte am Markt (Alpensegen, Sagrusan, Kräutermax, Phytopharma, etc.) um potenzielle Alleinstellungsmerkmale von Auwald hervorheben zu können.

Die Wichtigsten Vorteile und Argumente von Auwald:

- 100% Bio Landwirtschaft
- Hergestellt in Österreich
- Hochkonzentrierte Produkte
- Produkte mit selbsterklärenden Eigennamen, wie zum Beispiel:
„Gelassen durch den Tag“, „Reine Frauensache“ u.s.w. (Ideal für den Thekenverkauf ohne intensivere Beratung)
- Sehr gute Handelsspanne

Erstkontakt

Nimm Kontakt zu den EigentümerInnen oder EinkäuferInnen der Reform-, Bioläden o.Ä. auf. Nutze dabei verschiedene Kommunikationskanäle wie E-Mail, Telefon oder persönliche Besuche. Stelle dich und Auwald kurz vor und betone den Mehrwert, den unsere hochwertigen Bio-Tinkturen für deren KundInnen bieten können.

Produktpräsentation

Vereinbare Termine für persönliche Treffen, in denen du unsere Produkte vorstellen und präsentieren kannst. Hierbei ist es wichtig dass du Muster und Werbematerialien vorlegst und die Vorteile und Anwendung der Tinkturen beschreibst. Überzeuge die EigentümerInnen oder EinkäuferInnen davon, dass unsere Produkte perfekt zu dem bestehenden Sortiment passen und /oder dieses optimal ergänzen können.

Konditionen für HändlerInnen

Erkläre die attraktiven HändlerInnenkonditionen, die wir unseren VertriebspartnerInnen bieten. Betone die Wettbewerbsfähigkeit unserer Preise, flexible Bestellmengen und den ausgezeichneten Kundenservice, den wir garantieren.

Follow-up

Halte den Kontakt zu neuen HändlerInnen aufrecht. Biete zusätzliche Informationen an und beantworte Fragen, die sie möglicherweise haben.

Vereinbare Nachverfolgungstermine, um den Erfolg der Zusammenarbeit zu evaluieren und gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen.

Allgemeine Vertriebstipps

- Sei engagiert und überzeugt von unseren Produkten. Deine Begeisterung wird sich auf potenzielle PartnerInnen übertragen.
- Pflege eine professionelle und positive Einstellung in allen Interaktionen.
- Respektiere die Entscheidungen der potentiellen neuen PartnerInnen, selbst wenn diese nicht zu einer Zusammenarbeit führen.
- Halte dich beim Versenden von E-Mail-Newslettern an die gesetzlichen Bestimmungen und vermeide aufdringliche Werbemails (Spam).
- Sei gut vorbereitet und halte alle erforderlichen Unterlagen, Muster und Informationen bereit.
- Höre aktiv zu und zeige Interesse an den Bedürfnissen der potentiellen neuen HändlerInnen. Passe deine Argumente und Vorschläge entsprechend an.
- Bleib auf dem Laufenden über die neuesten Entwicklungen in der Branche und informiere dich über neue Trends und Nachfragesteigerungen im Bereich der Bio- und Reformprodukte.

5.3 Apotheken/Ärzte

ÄrztInnen und Apotheken arbeiten meistens eng zusammen und unsere Produkte können sowohl in Apotheken, als auch direkt in der Praxis von ÄrztInnen verkauft werden. Sprich: auch ÄrztInnen können Auwald HändlerInnen sein. Weiters können ÄrztInnen unsere Produkte verschreiben, da diese mit PZN (Pharmazentralnummer) in der EDV zu finden sind. Es empfiehlt sich also auch lokale ÄrztInnen über uns und unsere Produkte zu informieren und eventuell auch als HändlerInnen zu gewinnen. Unsere Plakate und Flyer sind in Ordinationen meist gern gesehen und können nach Absprache mit den jeweiligen ÄrztInnen gerne in Ordinationen aufgehängt werden. Der Kontakt mit den lokalen ÄrztInnen fördert meist das Vertrauen bei den Apotheken und kann Türen öffnen.

Tipp: Unsere Produkte können als pflanzliche/natürliche Alternative und zusätzliche Unterstützung angesehen werden und sind somit eine gute Ergänzung zu Medikamenten.

5.4 Branchenübliche Begriffe bei Apotheken und ÄrztInnen

Tara: So wird der Bereich in der Apotheke direkt bei der Kasse bezeichnet (Beste Verkaufsposition; dort will jeder mit seinen Produkten hin)

PKA: (Pharmazeutisch Kaufmännische Angestellte)

Diese Person ist in der Apotheke meist für den Einkauf zuständig. Es ist von Vorteil die Termine mit der „leitenden“ PKA und dem/der ApothekenchefIn gemeinsam zu vereinbaren, da diese meist die Entscheidungen treffen. Achtung: PKA Lehrlinge sind dazu meist nicht befugt; also am besten direkt mit den EntscheidungsträgerInnen einen Termin vereinbaren.

PZN: (Pharmazentralnummer)

Alle Auwald Tinkturen sind mit PZN Nummern beim Apothekerverlag gelistet. Somit kann jede Apotheke und jede/r Ärztin/Arzt über seine EDV unsere Produkte finden. Auch die Einkaufspreise, sowie die Verkaufspreise für die Kasse sind bereits hinterlegt.

Pharma-GroßhändlerInnen:

Apotheken beziehen ihre Produkte meist über den Pharma-Großhandel. Die größten in Österreich heißen: Herba Chemosan, Kwizda und Jacoby. Der Vorteil des Großhandels liegt meist in der schnellen Lieferung. Apotheken werden meist 2x am Tag beliefert, wenn die Ware lagernd ist. Auch unsere Produkte können von der Apotheke über den Großhandel bezogen werden. Jedoch werden unsere Produkte meist nicht so kurzfristig benötigt und deshalb suchen viele Apotheken den direkten Weg zum/zur HerstellerIn um von besseren Einkaufskonditionen zu profitieren.

Wichtig: Wenn eine Apotheke zur schnellen Beschaffung von Einzelstücken über den Großhandel bestellt, können wir an dich **keine Provision** bezahlen.

Naturalrabatt

Bei Apotheken ist es durchaus üblich, dass es Naturalrabatte gibt. Z.B. kaufe 3 und bekomme 1 gratis. Wenn es bei uns Naturalrabatt-Aktionen gibt, schreiben wir diese in regelmäßigen E-Mails aus. Z.B im Frühjahr 3+1 Löwenzahn.

Medikation

ApothekerInnen und ÄrztInnen fragen bei Produkten gerne nach der Medikation. Damit ist die Einnahmeempfehlung (zb. 2x Täglich 30 Tropfen) gemeint.

Diese ist bei uns bei jedem Produkt auf dem Etikett zu finden.

6. Vertrieb an den EndkundInnen

Grundsätzlich bietet der Vertrieb an EndkundInnen ein breites Feld an Möglichkeiten. Hier können unsere Produkte gerne auch im näheren Umkreis an FreundInnen, Verwandte, Bekannte usw. angeboten werden. Jedoch richtet sich dieser Vertriebsweg eher an PartnerInnen die bereits Betriebserfahrungen bzw. KundInnen aufgebaut haben und ihr Geschäftsfeld erweitern möchten. Aber auch hier ist ein Neueinstieg jederzeit möglich, denn du kannst selbst entscheiden, was zu dir passt und welche Wege du gehen möchtest.

Nachfolgend ein paar Beispiele für einen möglichen EndkundInnen-Vertrieb:

6.1 Im Zuge von Kräuterwanderungen (vorzugsweise für Kräuterkundige und ausgebildete Personen)

Kräuterwanderungen erfreuen sicher immer größerer Beliebtheit und bieten eine ideale Gelegenheit sich mit anderen Menschen auszutauschen und gemeinsam einen lehrreichen und schönen Tag in der Natur zu verbringen. Die Führung einer Kräuterwanderung kann als eigenes Geschäftsfeld betrachtet werden. Ideal wäre es natürlich, wenn du bereits Ausbildungen, Weiterbildungen in diesem Bereich absolviert hast. Bei Bedarf bieten wir gemeinsam mit unseren externen KräuterpädagogInnen aber auch für EinsteigerInnen eine fundierte Schulung an. Hier lernst du alles um selbst Kräuterwanderungen in deiner Region anzubieten. Im Zuge dieser Wanderungen hast du dann die Möglichkeit, unsere Produkte zu integrieren.

6.2 Du bist bereits im Vertrieb an EndkundInnen tätig?

Du hast bereits einen eigenen Kundenstamm und unsere Produkte könnten für deine KundInnen auch interessant sein? Du bietest bereits Naturprodukte an (z.B. Maria Treben etc.)? Hier sind unsere Produkte eine super Ergänzung zum bestehenden Sortiment.

6.3 Online Empfehlung (Affiliate)

Du bist online mit einem Kräuterblog, Forum oder als Influencer in diesem Bereich tätig und hast den Bezug zu passenden KundInnen? Dann kannst du deine Kanäle nutzen um mögliche neue Auwald® KundInnen zu gewinnen. Du erhältst für unseren Onlineshop www.auwald.at einen speziellen -5% Rabattcode für deine KundInnen. Von jeder bezahlten Online-Bestellung, die wir mit diesem Rabattcode erhalten, bekommst du eine Provison von **25% vom Netto-Bestellwert**. Diese wird monatlich ausgezahlt. Den Rabattcode kannst du einfach per E-Mail an roman.schaller@auwald.at anfordern. Meist erstellen wir den Rabattcode mit deinem Firmennamen oder einem Bezug zu dir. Beispiel: KräuterLEBEN, Kräuterhexe5, Almwanderung, Jogawelt, AnnaWieser usw. Wir unterstützen dich zusätzlich mit digitalem content.

6.4 Tipps für NeueinsteigerInnen

Nutze dein persönliches Netzwerk, um von „Mundpropaganda“ zu profitieren. Erzähle FreundInnen, Familie und Bekannten von den Auwald-Produkten und bitte sie, die Informationen an Interessierte weiterzugeben.

Bitte zufriedene KundInnen, Bewertungen und Empfehlungen für deine Auwald-Produkte abzugeben. Positive Rückmeldungen und Erfahrungsberichte können potenzielle KundInnen überzeugen, die Produkte auszuprobieren.

Wir wünschen dir viel Erfolg bei der Akquise neuer KundInnen, neuer Standorte und der Überzeugung von HändlerInnen, ÄrztInnen und ApothekerInnen, unsere hochwertigen, vielfältigen Bio-Tinkturen in ihr Sortiment aufzunehmen. Bei Fragen oder Unterstützungsbedarf stehen wir dir gerne zur Verfügung. Gemeinsam werden wir Auwald erfolgreich in deiner Region etablieren! :-)