

Europapark Rust seit 2000

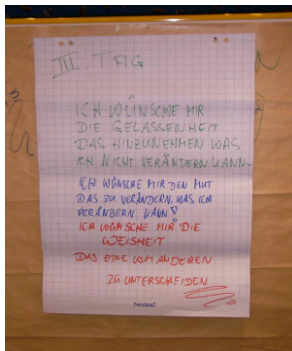
- o Führungskräftetraining
- o Storelayout
- o Entwicklung von Checklisten und Merchandisinghandbüchern

Europa-Park-Straße 2
77977 Rust

Stärken	Schwächen
50 Stores in einem Erlebnispark	Sortimentsüberdimensionierung und fehlende Gesamtstruktur
Möglichkeiten	Hindernisse
Flächenoptimierung Arbeitserleichterung Sortimentsplanung	Logistik Themenbezug Kundenläufe

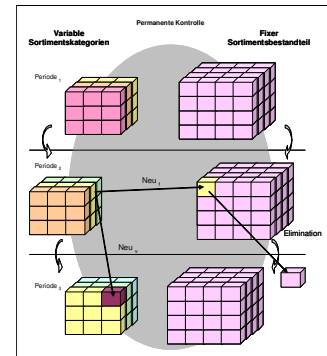
Analyse:

- o Swot – Analyse
- o Kundenstruktur
- o Sortimentsdimensionen
- o Bestehendes Shoplayout
- o Platzierungsrichtlinien
- o Führungssituation
- o Planungshorizont 2000 - 2005



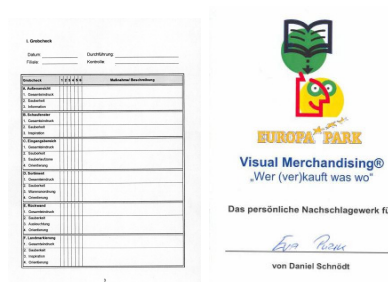
Training und Coaching der Führungskräfte:

- o Zielsetzung und Vision
- o Kundenlauf- und Spotanalysen
- o Führung von Unten und von Oben
- o Quantitative und qualitative Potentialanalyse
- o Erarbeitung von Sortiments-, Waren-präsentations- und Raumkonzepten
- o Themenentwicklung



Checklisten:

Für die zukünftige erfolgsorientierte Führung wurden Checklisten bezogen auf verschiedene Führungsebenen entwickelt. Grob - bis hin zum filialindividuellen Detailcheck dienen dabei als Führungsinstrument.



Mitarbeiterhandbuch:

Allen Verkaufsmitarbeitern steht zur Orientierung ein 60-seitiges Handbuch zur Verfügung. Es dient der Abarbeitung der Checklisten, mit Lösungsvorschlägen und Handlungsanweisungen, und als Führungsinstrument von unten nach oben.



Spacemanagement und Interieurdesign:

Regalierungsregeln, von der optimalen Raumausnutzung bis hin zu individuellen Inszenierungsflächen, Visual Merchandising und Sortimentskonzepten dienten der Entwicklung von neuen Themen-shops. Der „Mercato del Colosseo“ erhielt dafür den **1. Preis** des intern. Souvenir Awards 2004 der IAAPA.



1. Preis für „Mercato del Colosseo“