

# Rosarot zahlt sich nicht aus!

## Ihr Verkaufsraum auf dem Prüfstand.

Sie erhalten eine detaillierte Bestandaufnahme Ihres IST-Zustandes, darüber wertvolle Anregungen und konkrete Vorschläge zur Optimierung ihres Marktauftritts



### Kunden gewinnen ...

Einkaufen wird immer mehr zur Freizeitbeschäftigung. Ihr Kunde sucht Erlebnisse und Unterhaltung. So fallen 2/3 der Kaufentscheidungen erst im Geschäft. Deshalb ist es wichtig, dass Sie Ihr **Potenzial am Point of Sale (PoS)** voll ausschöpfen.

# Rosarot zahlt sich nicht aus!

... aber richtig!

Dazu gehört, die eigenen **Erfolgsfaktoren** zu kennen, sie regelmäßig zu überprüfen und zu optimieren. Der Blick durch die rosarote Brille zahlt sich hierbei nicht aus. Setzen Sie auf Fachkompetenz, die PoS kritisch **auf den Prüfstand** stellt.

## Store Check

Unser Store Check unterzieht Ihren Marktauftritt einer fundierten wie unabhängigen **Analyse**. In Zusammenarbeit mit renommierten Experten überprüfen wir alle **wichtigen Faktoren**, die Kundengewinnung und Kaufentscheidung maßgeblich beeinflussen:

- Außenauftritt und Schaufenstergestaltung
- Atmosphäre, Shopkonzept und –layout
- Warenpräsentation und –inszenierung
- Sortimentsgestaltung und –gliederung
- Wegeführung, Übersichtlichkeit und Orientierung
- Einkaufserlebnis und Verkaufsaktivierung
- Service- und Beratungsqualität

# Rosarot zahlt sich nicht aus!

## Leistungen des Storechecks:

- Storecheck
- Mündliches Feedback und Interview
- Handlungsempfehlungen
- Schriftliche Bestandaufnahme und Optimierungsvorschläge
- Konkrete Gestaltung – und Layoutvorschläge

## Unser Experte

Daniel Schnödt ist Unternehmensberater, Buchautor und Trendexperte. Sein Fachgebiet: der Einzelhandel

Das Herzblut für den Einzelhandel wurde ihm in die Wiege gelegt. Seit Kindesbeinen stand Schnödt im familiären Einzelhandelsbetrieb. Auf ein Studium folgten zehn Jahre in Führungspositionen bei Karstadt und K&L Ruppert. 1999 gründete er das Beratungsunternehmen TeamScio. Seitdem unterstützt er namhafte Filialisten und Einzelhändler dabei, ihre Unternehmen optimal auf dem Markt zu platzieren. Schwerpunkte sind neben dem Marketing, Storedesign und die Entwicklung langfristiger Strategien.

Neben seiner Lehrtätigkeit an verschiedenen Hochschulen arbeitet Daniel Schnödt als Juror für den HDE und unterzieht auch hier seit mehreren Jahren eine Vielzahl von Einzelhandelsideen seinem Storecheck.