

Themen:

→ **HIP 2008**



→ Recruitment

→ Zielgruppenmodelle

→ Qualitätsoffensive

Innenstadt

→ Termine

→ Zum Newsletter

Was zeichnet erfolgreiche Städte und Einzelhändler aus? Der Handelsinnovationspreis 2008 ehrt eines unserer Konzepte!

Kunden sind auf der Suche nach neuen und erlebbaren Konzepten – damit gewinnen Formate die sich erfolgreich abheben, neues bieten und Kundenwünsche sensorisch erlebbar machen. Neben Lieblings in Fulda, das sich durch seine klare Zielgruppenansprache und der entsprechenden Sortimentsvielfalt auszeichnet, konnte auch das **Bernkastler Fenster** als Finalist in die Runde der letzten drei zum **Handelsinnovationspreis 2008** seine Lorbeeren einsammeln. Beiden Unternehmen gemein sind die Kombination verschiedener Sortimentsblöcke als „Skriptkombination“ und die zentrale Ausrichtung auf Zielgruppen und deren Lebenswelten als wesentliches Orientierungsmittel für die Marketingstrategie und Marktbearbeitung. Das Bernkastler Fenster ist damit ein konsequentes Netzwerk vorwiegend aus Einzelhändlern unterschiedlichster Branchen. Ein Vorbild für mittlere Städte um deren inhabergeführten Einzelhandel qualitativ und strategisch zu fördern, so die **H.I.P. - Jury**.

Links zu diesen Themen:

[Projektbeschreibung Bernkastel – Kues](#)

[HDE Nachricht](#)

Inhaltsangabe

- [1. Besetzung der Position Storemanagement und Expansion](#)
- [2. Zielgruppenmodelle](#)
- [3. Qualitätsoffensive Innenstadt](#)
- [4. Termine](#)
- [5. Zum Newsletter](#)

1. Besetzung der Position Storemanagement und Expansion

Für einen unserer Mandanten bitten wir bei der Besetzung einer attraktiven Position im Großhandel um Ihre Unterstützung. Vielleicht kennen Sie aus Ihrer Tätigkeit heraus eine Person, auf die das folgende Profil zutrifft:

- Erfahrung in Führung und Motivation von Mitarbeitern im Groß- und/ oder Einzelhandel
- Ausgeprägtes Kostenbewusstsein und betriebswirtschaftliches Denken
- Hohe Affinität zum Kochen oder Restaurantbusiness wäre vorteilhaft
- Aufgaben:
 - Führung und Verantwortung von z. Z. einem Großhandelsfachgeschäft C&C
 - Aufbau, Planung und Multiplikation eines Zukunftskonzeptes mit mehreren großflächigen Filialen.

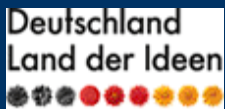
Für weitere Informationen und Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

[Dokumentbeginn](#)

2. Zielgruppenmodelle

Die letzten Kongresse haben es wieder gezeigt. Die individuelle Kunden- und Zielgruppenansprache hält als Erfolgsgarant was es verspricht – wenn die richtigen Modelle und Erhebungsmethoden angewandt werden, die den Anspruch haben Zielgruppen zu kennen und zu verstehen. Eine Auswahl interessanter Ansätze:

Wir arbeiten am
Besonderen



- Sigma Milieustudie
- Sinus Milieustudie
- Erlebnis Milieustudie
- Semiometrie – Wertemodell
- Psychonomics Gesundheitstypologie – Clustermodell

Links zu diesem Thema:

[Sigma](#)

[Sinus](#)

[Infratest](#)

[Psychonomics](#)

[Dokumentbeginn](#)

3. Qualitätsoffensive Innenstadt

Der inhabergeführte Einzelhandel muss sich vor allen in den deutschen Mittelstädten behaupten. Allein auf sich gestellt zeigt sich das in der stetig rückgängigen Entwicklung dieser Betriebsform. Wir unterstützen diese Einzelhändler um sich erfolgreich im Potpourris der Anbieter zu behaupten. Neben der **Netzwerkentwicklung** der Einzelhändler, **Marketingstrategien**, **Shoplayout** oder **Verkaufstrainings** und Führungsgrundsätze, erhält auch der **Immobilienbesitzer** Handlungsempfehlungen und Gestaltungshinweise.

Gemeinsam mit den Entscheidern entwickeln wir Masterpläne und Schulungsprogramme um offensiv die Einzelhandelslandschaft in ihrer Qualität zu entwickeln: *„20% der teilnehmenden Einzelhändler haben seit Beginn der Qualitätsoffensive maßgebliche Umbauten und Umstrukturierungen vorgenommen. Aber vor allem die kleinen Veränderungen die bereits Erfolg generieren sind der Motor für Veränderungen in der Heilbronner Innenstadt“* so die Geschäftsführung der Stadtinitiative Heilbronn.

Fragen zu diesem Thema:

info@teamsco.de

[Dokumentbeginn](#)

4. Termine

Auf der Suche nach neuen und ungewöhnlichen Wegen möchten wir Sie gerne unterstützen. Mit dem Workshop **„Zukunftswerkstatt Einzelhandel“** bieten wir eine kreative Arbeitsgrundlage für Unternehmen intern und branchenübergreifenden Seminaren. Unser Kooperationspartner hierfür ist das BZE in Springe das Heute der führende Bildungsträger für den Einzelhandel ist.

1 – Tagesseminar **„Erfolgsfaktor visuelles Marketing – von erfolgreichen Einzelhändlern lernen“**

- ⇒ Termin: 05. März 2009
- ⇒ Inhalte: Trends im Verbraucherverhalten und Konsequenzen
- ⇒ Zielgruppe: Führungskräfte und Inhaber
- ⇒ Kontaktdaten: 05041-788-0; www.bze-springe.de

3 – Tagesworkshop **„Mehr verkaufen durch professionelle Warenpräsentation, Visual Marketing, Ladenlayout und Sortimentsoptimierung“** branchenübergreifend

- ⇒ Termin: 10. bis 12. März 2009
- ⇒ Inhalte: Ladenplanung und -bau, Sortimentsplanung und –anordnung, Instorekommunikation, Kundenverhalten, Trends im Handel, optimale Raumerschließung und –verständnis;
- ⇒ Zielgruppe: Führungskräfte und Inhaber
- ⇒ Kontaktdaten: 05041-788-0; www.bze-springe.de

Haben Sie Fragen zu den Seminarinhalten?

info@teamsco.de

[Dokumentbeginn](#)

5. Zum Newsletter

Haben Sie Fragen zum Newsletter, Anregungen oder Kritik? [Lassen Sie es uns wissen!](#)

Wenn Sie zukünftig keine Informationen mehr von uns erhalten wollen, dann klicken Sie bitte [hier](#). Ihre Daten werden dann aus der Empfängerdatenbank gelöscht.

mit freundlichen Grüßen aus Westfalen

Daniel Schnödt

Laakeweg 7a | 32839 Steinheim/ Eichholz | Westfalen

Telefon +49 (0)5233 95 45 31

Fax +49 (0)5233 95 45 32

Mobil +49 (0)171 63 14 157

E-mail <mailto:schnoedt@teamscio.de>

Homepage <http://www.teamscio.de>

[Dokumentbeginn](#)