

# DETAILBERICHT UNTERNEHMENSSTORECHECK

Für Ihre eigenen Fragen und Ideen gibt es freie Felder am Ende jeder Checkliste. Diese können Sie am PC ausfüllen und ausdrucken.

## FASSADE

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Fassade	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Ist das Geschäft aus größerer Entfernung erkennbar?				
Sind Logos und Werbeauftritt auch von der Seite sichtbar?				
Hebt sich die Fassade von den angrenzenden Flächen ab?				
Stimmen Fassade und Außenauftreten mit dem Geschäftstyp überein?				
Animiert die Fassade zum Nähertreten und weckt Neugier?				
Stimmen die Proportionen der Fassade mit dem Innenauftritt überein?				
Ist der Weg vor der Fassade sauber und frei von störendem privaten und öffentlichen Mobiliar?				
Sind die Kellerschächte sauber und verhindern starken Schmutzeinfall (Zigaretten etc.)?				



## SCHAUFENSTER

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Schaufenster	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Sind die Schaufenster und Dekorationen sauber und staubfrei?				
Gibt es eine harmonische Anbindung an den Verkaufs- und öffentlichen Raum durch niedrige Sockelleisten?				
Ist Ihr eigener Firmenschriftzug am Schaufenster angebracht?				
Ist eine thematische Wahrnehmung nach der 24-Fuß-Regel gewährleistet?				
Sind die Schaufenster spiegelfrei?				
Sind Beleuchtung, Farbigkeit und Blendfreiheit bei Tag und bei Nacht gewährleistet?				
Besteht die Möglichkeit einer automatischen Lichtdimmung?				
Sorgen verschiedene Beleuchtungskörper für Höhepunkte?				

Schaufenster	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Wird durch die Beleuchtung Schattigkeit und Dreidimensionalität erzeugt?				
Ist Ihr Schaufenster verglichen mit denen der Nachbar-geschäfte heller und attraktiver?				
Gibt es einen Wetter- und Sonnenschutz?				
Ist bei Sichtschneisen und offenen Schaufenstern ein Blick in die Tiefe des Raums möglich?				
Ist bei einem geschlossenen Schaufenster eine Raumtiefe von 100 bis 150 cm gewährleistet?				
Gibt die Dekoration Aufschluss über das Sortiment?				
Ist die Ware im Schaufenster richtig und gut leserlich ausgepreist?				
Ist der Requisiteneinsatz (Dekorationselemente) auf 3 bis 5 unterschiedliche Objekte begrenzt?				
Wird die Dekoration in regelmäßigen Abständen aktualisiert?				

## EINGANGSBEREICH

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Eingangsbereich	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Liegt der Eingangsbereich günstig zum Kundenstrom?				
Wird der Eingangsbereich durch öffentliches Mobiliar oder Haltestellen verdeckt?				
Findet die erste Orientierung bereits vor dem eigentlichen Eingang statt?				
Ist der Eingangsbereich insgesamt einladend gestaltet?				
Bieten Sie auch bei geschlossenen Türanlagen eine offene Sicht in den Verkaufsraum?				
Wurde der Kunde durch eine emotionalisierte Ansprache gestoppt?				
Wird der Zugang in den eigentlichen Verkaufsraum dadurch behindert?				
Wird die Erwartungshaltung im weiteren Verlauf erfüllt und ggf. übertroffen?				

Eingangsbereich	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Besteht ein harmonischer Übergang vom öffentlichen Raum in den Verkaufsraum?				
Führt der Boden des öffentlichen Raums ggf. in den Verkaufsraum?				
Unterstützen Sie die Barrierefreiheit und bieten Sie ggf. Rampen zum Niveaueausgleich?				
Ist der Eingangsbereich hell ausgeleuchtet?				
Gibt es eine funktionsfähige Diebstahlprävention?				
Ist im Eingangsbereich das Unternehmenslogo sichtbar (Boden, Decke, Rückwand)?				
Bietet der Blick in den Verkaufsraum eine Perspektive bis zur Rückwand?				
Sind vom Eingangsbereich aus Landmarken erkennbar?				
Geben Rückwand und Landmarken genügend Navigationshilfen?				
Wird der Eingangsbereich mehrmals täglich auf Sauberkeit überprüft?				
Befindet sich im Eingangsbereich eine Sauberlaufzone?				



## VERKAUFSRAUM

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Verkaufsraum	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Kann sich der Kunde vom ersten Orientierungspunkt aus sofort anhand von Landmarken orientieren?				
Wiederholen sich diese Orientierungshilfen in der Art der Aufmachung?				
Ist – bezogen auf diese Blickachsen – eine übereinstimmende Wegeführung gegeben?				
Ist die Art der Raumerschließung rechtsorientiert?				
Wird mit emotionalen Sortimenten rechtsseitig gearbeitet?				
Werden die Muss-Sortimente entsprechend links präsentiert?				
Sind die Gänge großzügig (breit genug) gestaltet?				
Arbeiten Sie mit der schmalen Warenträgerseite zum Gang?				

Verkaufsraum	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Werden diese Kopfseiten als „inneres Schaufenster“ genutzt und sind entsprechend attraktiv?				
Stimmen diese Sortimente mit den dahinter liegenden Waren überein?				
Überschreitet die Raamtiefe, ausgehend vom Kundenweg, 10 m bzw. 3 Warenträger?				
Bieten Sie an Auflaufzonen und Richtungsänderungen eine emotionale Kundenansprache?				
Sind die Sortimentsübergänge für den Kunden nachvollziehbar?				
Erkennt der Kunde einen zentralen Punkt in Ihrem Ladengeschäft?				

## LADENBAU UND MÖBEL

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Ladenbau und Möbel	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Stimmt das Mobiliar mit den Vorstellungen Ihrer Kunden überein?	DURCHFÜHRUNG EINER KUNDENBEFRAGUNG MIT EINER ABSCHLIESSENDEN OFFENEN FRAGE: „WELCHE VERBESSERUNGSVORSCHLÄGE FÜR DEN LADENBAU HABEN SIE?“			
Ist es frei von Abnutzung und voll funktionsfähig?				
Ist das Mobiliar modern und ansprechend – also nicht älter als maximal 10 Jahre?				
Stimmt das eingesetzte Material mit den Anforderungen der Ware überein?				
Bestehen Verletzungsmöglichkeiten durch Ecken und Kanten?				
Ist das Mobiliar modular für unterschiedliche Waren einsetzbar?				
Erlaubt es einen schnellen und einfachen Umbau?				
Kann das Mobiliar in der Optik leicht variiert werden?				



## ATMOSPHERIK

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Atmosphärik	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
<b>Beleuchtung</b>				
Sorgt die Allgemeinbeleuchtung für eine harmonische Grundausleuchtung?				
Verliert das Licht über die Raumhöhe an Lichtstärke?				
Verliert die notwendige Grundausleuchtung durch dunkle und dreidimensionale Oberflächen an Stärke?				
Arbeiten Sie zur Stärkung der Lichtausbeute mit reflektierenden Materialien?				
Ist der Einsatz der Akzentbeleuchtung gezielt auf Warenhöhepunkte ausgerichtet?				
Arbeiten Sie bei der Akzentuierung mit mindestens 3 Strahlern für das Zielobjekt?				
Erlaubt das Lichtspiel aus Grund- und Akzentbeleuchtung die dreidimensionale Wahrnehmung von Oberflächen?				

Atmosphärik	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
<b>Beleuchtung</b>				
Sind die Rückwände stärker und gleichmäßig ausgeleuchtet?				
Sind unterschiedliche Lichtzonen erkennbar?				
Dient das Licht der zusätzlichen Kundenführung?				
Arbeiten Sie mit indirekter Beleuchtung, u. a. in den Umkleidekabinen und Auflaufzonen?				
Sind alle Leuchtmittel funktionsstüchtig und flackern nicht?				
Sind die Reflektoren sauber und staubfrei?				
Erzeugt das Licht zu viel Hitze?				
Erzeugt das Licht eine akustische Beeinträchtigung (Brummen)?				
Haben Sie dafür gesorgt, dass das Licht nicht blendet oder direkt in die Augen strahlt?				
Nutzen Sie Tageslicht und tageslichtabhängige Lichtdimmungen?				
Arbeiten Sie mit Licht zum Ansehen (farbiges, dynamisches Licht)?				
Ist die Beleuchtung des Verkaufsraums auch bei Nacht angemessen?				

Atmosphärik	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
<b>Farbe</b>				
Gibt es im Bereich farblicher Kennung Maßnahmen, die Sie ergreifen sollten?				
Sind die Anstriche an Decken und Wänden sauber und frei von Verschmutzung?				
Wirkt der Raum aufgrund von dunklen Farben eher drückend?				
<b>Klang/Geräusche</b>				
Gibt es unangenehme Geräusche durch technische Möbel (Kühlmöbel, Kassen)?				
Gibt es eine unangenehme Geräuschkulisse infolge einer ungenügenden Schallwirkung?				
Zeigt die eigene Klangkulisse (Musikauswahl, Lautstärke) Defizite?				
Wirkt die Klangkulisse entspannend (gewollt)?				
Wirkt die Klangkulisse aktivierend, z. B. bei Themenflächen?				
Passt die Klangkulisse zu der aktuellen Zielgruppe?				



## SORTIMENTSOPTIMIERUNG

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Zonenoptimierung	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Stimmt das Sortiment mit den Wünschen Ihrer Kunden überein?	KUNDENBEFRAGUNG			
Können Sie auf alternative Artikel verzichten, um Platz zu gewinnen?				
Stimmen Sortimentsniveau und Ladendesign überein?				
Arbeiten Sie mit klassischen Warengruppensortierungen?				
Bieten Sie Abwechslung durch Themenflächen?				
Brechen Sie das Ladenbild ggf. durch Shopsysteme auf?				
Ist das Muss- bzw. Basissortiment gezielt durch impulsive Zonen aufgebrochen?				
Arbeiten Sie dabei mit entsprechend aktiven und modularen Warenträgern?				

Zonenoptimierung	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Erkennt der Kunde direkt die unterschiedlichen Zonen? • Sortimentszone • Themenzone • Aktionszone • Preiszone • Verbundzone • Landmarken				
Sind die einzelnen Zonen durch Bilder, Piktogramme und /oder Schriften markiert?				
Stimmt die Flächengröße der einzelnen Warengruppen mit dem jeweiligen Umsatz überein?	ANALYSE WARENWIRTSCHAFT			
Stimmt die Flächengröße der einzelnen Warengruppen mit dem jeweiligen Gewinn überein?	ANALYSE WARENWIRTSCHAFT			
Stimmt die Flächengröße der einzelnen Warengruppen mit den Kundenwünschen überein?	DURCHFÜHRUNG EINER UNGESTÜTZTEN KUNDENBEFRAGUNG: „WELCHE SORTIMENTE SIND DER HAUPTSÄCHLICHE GRUND FÜR IHREN BESUCH BEI UNS?“			
Wurden bei der Gegenüberstellung der Werte zu große Abweichungen festgestellt?	PLANUNG EINER NEUEN QUALITATIVEN UND QUANTITATIVEN RAUMZUTEILUNG			

## SORTIMENTSOPTIMIERUNG

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Rückwandoptimierung	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Ist die Rückwand gleichmäßig über alle Ebenen ausgeleuchtet?				
Ist die Rückwand bezogen auf das Angebot attraktiv und zieht den Kunden in den Raum?				
Wird mit den 3 Ebenen gearbeitet? • Navigationsebene ab 220 cm • Problemlösungsebene • Ebene des Gewohnheitskaufs bis maximal 140 cm				
Bildet die Rückwand das Sortiment vollständig und in kompetenter Bestückung ab? • Themenwand • Sortimentswand				
Sind Rückwandeinheiten auf maximal 5 bis 7 laufende Meter begrenzt?				
Gibt es Freiflächen zwischen den einzelnen Rückwandeinheiten?				
Nutzen Sie diese Freiflächen ggf. sinnvoll durch Großfotos oder Spiegel?				



## SORTIMENTSOPTIMIERUNG

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Vertikale Regaloptimierung SB-Systeme	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Arbeiten Sie durchgängig nach dem Prinzip „Easy Shopping“ (max. 160 cm)?				
Berücksichtigen Sie das Prinzip der 4 Ebenen? • Reckzone > 160 cm • Sichtzone > 120 cm • Griffzone > 80 cm • Bückzone < 80 cm				
Befindet sich in der Artikelplatzierung eine gleichbleibende Abfolge (z. B. günstig unten, teuer oben)?				
Arbeiten Sie bewusst mit Griffücken?				
Liegt Ihr Out of Stock über 5 Prozent und verursacht so Fehlverkäufe?				
Sind die Preisauszeichnungen fehlerfrei?				
Arbeiten Sie mit genügend Produktinformationen und/oder mit großflächigen Informationseinheiten?				



## SORTIMENTSOPTIMIERUNG

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Horizontale Regaloptimierung SB-Systeme	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Sind die horizontalen Regal- zonen durchgängig optimiert?				
Sind die Regalstrecken zu kurz oder zu lang?				
Können Warengruppen auf ganze Regalstrecken kompri- miert oder erweitert werden?				
Wird an den Regalen mit aus- reichend Fahnen gearbeitet?				
Ist die Kontaktstrecke der einzelnen Artikel breit genug?				
Werden lange Regalstrecken durch impulsive, vertikale Artikelblöcke aufgebrochen (Länder, fettarm, Markenblock etc.)?				
Können lange Regalstrecken durch Informationseinheiten oder Großfotos aufgebrochen werden?				
Werden kurze Regalstrecken durch impulsive, horizontale Artikelblöcke aufgebrochen?				



## SORTIMENTSOPTIMIERUNG

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Warenpräsentation und -platzierung	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Stimmt die Art der Warenpräsentation mit dem Niveau des Sortiments überein?				
Kann durch die Art der Warenpräsentation eine preisliche Verstärkung erzeugt werden (Schütten)?				
Stimmt diese preisorientierte Präsentation mit dem Ort der Platzierung überein (Auflaufzonen, Kopfgondeln etc.)?				
Sind die Präsentationsform und der Ort der Verbundplatzierungen im Rahmen von Zweitplatzierungen sinnvoll?				
Sind die Präsentationsform und der Ort der Sonderangebotsplatzierungen im Rahmen von Zweitplatzierungen sinnvoll?				
Sind die Präsentationsform und der Ort der impuls-gesteuerten Dauerzweitplatzierungen sinnvoll?				

Warenpräsentation und -platzierung	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Sind die Präsentationsform und der Ort der zeitlich befristeten Zweitplatzierung sinnvoll?				
Wenn Sie mit Zweit- und Mehrfachplatzierungen arbeiten: Sind Ihre Mitarbeiter darüber ausreichend informiert?				
Sind die Art und der Ort der jeweiligen Warenpräsentation schriftlich und bildlich festgelegt?				
Wird die Warenpräsentation ggf. durch Fremdfirmen, Lieferanten bzw. Marken realisiert?				
Ist die Art der Präsentation durch die Mitarbeiter zu realisieren?				
Haben Sie zum Thema Warenpräsentation und Warenlegung Schulungsbedarf?				

**VERKEHRSWEGE UND  
KUNDENFLÄCHEN**

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Verkehrswege und Kundenflächen	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
<b>Wege/Raumerschließung</b>				
Stimmt der Wegeplan mit dem natürlichen Kundenlauf überein?				
Sind die Hauptverbindungswege breit genug und großzügig gestaltet?				
Vermeiden Sie Mehrfachplatzierungen in den Hauptgängen?				
Führt der Hauptverbindungswege den Kunden durch alle Sortimentsbereiche?				
Sind die Erschließungswege breit genug (min. 120 cm)?				
Ist das Raumerschließungssystem für den Kunden nachvollziehbar?				
Wird das Raumerschließungssystem bewusst für Sortimentshöhepunkte aufgebrochen?				
Sind die Aufenthaltswege direkt vor der Rückwand ausreichend (> 120 cm)?				

Verkehrswege und Kundenflächen	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
<b>Aufenthaltsplätze</b>				
Wird mit großzügigen Aufenthaltsplätzen (Ruhezonen, Umkleiden, Theken- oder Kassenzonen) gearbeitet?				
Entsprechen diese Aufenthaltsplätze dem Image Ihres Unternehmens?				
Nutzen Sie Ihre Ruhezonen ggf. für eine Visual Surprise und sind ausreichend Getränke und /oder Zeitschriften vorhanden?				
Haben Sie Ruhezonen für unterschiedliche Zielgruppen (Kinder, Männer etc.) berücksichtigt?				
Sind ausreichend Umkleidekabinen vorhanden und großzügig gestaltet (> 1,2m <sup>2</sup> )?				
Sind Kabinenanlagen für Mütter/Väter mit Kindern vorgesehen?				
Bieten die Kabinen überraschende Effekte bei der Gestaltung (Visual Surprise)?				
Gewährleisten offene Bereiche (Freiraum unter/über dem Vorhang/Tür oder begrenzte Kabinenhöhe von 210 cm) eine gute Luftzirkulation?				
Arbeiten Sie hier mit indirekter Beleuchtung?				

Verkehrswege und Kundenflächen	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
<b>Aufenthaltsplätze</b>				
Sind die Umkleidekabinen mit allen wichtigen Servicebausteinen ausgestattet (Haken, Spiegel, Sitzgelegenheit, Tücher etc.)?				
Haben die Kabinenanlagen fußwarme Bodenbeläge?				
Befinden sich in unmittelbarer Nähe der Umkleiden Sitzgelegenheiten und zusätzlich mobile Spiegel?				
Arbeiten Sie in den Theken- und Kassenzonen mit stimmigen Informationstools?				
Verzichten Sie bewusst auf „Quengelware“ in diesen Zonen, um die Kunden zu entschleunigen?				
Sind Ihre Aufenthaltsplätze als Kommunikationspunkt geeignet?				
Sind Impulssortimente (Accessoires, additive Sortimentsbausteine) in der unmittelbaren Nähe platziert, ohne zu aufdringlich zu wirken?				

## MITARBEITER

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

Mitarbeiter	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Sind Ihre Mitarbeiter sauber und ordentlich gekleidet?				
Passt der Kleidungsstil zum Image des Unternehmens?				
Sind die Mitarbeiter für den Kunden deutlich erkennbar?				
Sind die Mitarbeiter freundlich und hilfsbereit?				
Reicht die Mitarbeiterbesetzung für die Kundenfrequenz?				
Sind Ihre Mitarbeiter ausreichend fachlich geschult?				
Sind Ihre Mitarbeiter in punkto Verkaufen und Gesprächsführung ausreichend geschult?				
Besteht unter den Mitarbeitern eine vorbildliche Teamkultur?				
Leben die Führungskräfte einen klar formulierten Führungsstil?				

Mitarbeiter	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt
Haben die Mitarbeiter einen fest umrissenen Verantwortungsbereich?				
Werden in regelmäßigen Abständen • Einzelgespräche • Mitarbeiterbesprechungen • Schulungsmaßnahmen durchgeführt?				
Werden Anregungen und Ideen der Mitarbeiter berücksichtigt und gewürdigt?				
Sind Ihre Mitarbeiter über alle Maßnahmen, Serviceeinrichtungen und zukünftigen Veränderungen ausreichend informiert?				

Unternehmen   Abteilung	
Durchführung   Datum	
Kontrolle   Datum	

	Maßnahmen	Wer	Datum	Erledigt