

# Workshopangebot

## Erfolgsfaktor multisensuales Marketing und Trends im Handel

### - von erfolgreichen Stores und Händlern lernen

Die Einzelhandelslandschaft und der Konsument verändern sich in einem rasanten Tempo. Sichtbar wird dies in den eigenen Umsätzen aber auch beim Wettbewerb und den neuen Anbietern in ihrem direkten Umfeld. Was sind die Erfolgsfaktoren der Wettbewerber am Markt? Was macht der Wettbewerb anders oder wie können Sie von dieser Entwicklung profitieren?



# Workshopangebot

## Schwerpunkte des Seminars:

Ausgesuchte Inhalte dramaturgischer und multisensueller Erfolgsfaktoren im Einzelhandel werden visualisiert. Alles ist Richtig und nichts ist Falsch - nach diesem Motte können auch ausgefallene Ideen ganz oder teilweise realisiert werden. So entstehen Geschichten mit dem Potential für Alleinstellungsmerkmale.

## Lernziele:

- Qualitative und quantitative Ziele erfolgreicher Unternehmen im Einzelhandel.
- Die Entwicklung des Marktes - Handelsfunktionen und Marketing.
- Trends im Verbraucherverhalten und die Konsequenzen für die optimale Raum- und Sortimentsinszenierung.
- Trends im Ladenbau - vom Boden bis zur Decke (individuelle Inhalte müssen dabei abgestimmt werden - Wegeführung, Warenträger, Boden, Wände, Markierungen, Navigation, Information, Multisensuale Inszenierung und Wege zur Inspiration).
- Grundlagen und Grundsätze in der Raumplanung.
- Inhalte einer erfolgreichen Projektplanung (Zeiten, Inhalte, Organisation, Budgetierung).

## Zielgruppe:

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte

## Vorgehensweise:

1. Vorstellungsrunde
2. Ziele der Veranstaltung, offene Fragen und ggf. Bilddokumente.
3. Theoretische Inhalte werden in Wort und Bild visualisiert.
4. Diskussionsrunden zu einzelnen Themen.
5. Aufeinander folgende Gruppenarbeiten und Präsentationen eines Storekonzeptes.

# Workshopangebot

## Inhalte:

### Veränderung als Chance

- Marktentwicklung von Angebot und Nachfrage
- Wettbewerbsstrategien
- Entwicklungstrends

### Begriffliche Grundlagen

- Multisensuales Marketing
- Marketing
- Zusammenhang zur Unternehmenspolitik
- Aufgaben und Ziele des MM

### Gestaltungselemente des MM

- Fassade
- Schaufenster
- Eingangsbereich
- Verkaufsraum und Verkaufsraumplanung
- Einrichtung und Formensprache
- Umfeldgestaltung (7 Kanäle)

### Den Raum erschließen

- Die Geschichte des Weges
- Wegehierarchien
- Landmarkierungen
- Erschließungssysteme

### Grundsätze des Multisensualen Marketings

### Projektplanung

# Workshopangebot

## Ort:

Das Seminar kann wahlweise in den Seminarräumen von TeamScio stattfinden. Hier bietet sich die Möglichkeit abschließend ein gemeinsames Kochevent, in den eigens dafür eingerichteten Kochrestaurant mit 16 Sitzplätze, durchzuführen. Teambildung und kreativer Abschluss zugleich.

## Dauer:

Es werden individuelle Blockmodule für Ihr Unternehmen entwickelt. Die Dauer insgesamt beträgt dabei zwischen 3 und 8 Tagen und ist abhängig vom Praxisbezug.

## Referent:

Daniel Schnödt Dipl.-Betriebswirt, hochkarätiger Experte für den Einzelhandel, Mitglied der HDE-Jury innovativer Handelskonzepte seit 2004 und Buchautor mit seinem 2. Titel "Mehr verkaufen durch professionelle Warenpräsentation" (2013 „Inszenieren - Verführen - Mehr Verkaufen“ Deutscher Fachverlag) Er berät seit 15 Jahren erfolgreich neben namhaften Filialisten den inhabergeführten Einzelhandel. Schwerpunkte sind Unternehmens- sowie Marketingstrategien mit einem Schwerpunkt im Storedesign und der Raumoptimierung.

## Referenzen:

- Homepage [hier](#)
- Facebook [hier](#)