

TeamScio - Newsletter 09/ 2007

Trotz leichter Drosselung der Wachstumsdynamik im zweiten Quartal steht es immer noch sehr gut um die deutsche Wirtschaft. Die Auftragslage ist bestens, die Exportwirtschaft kann ihr hohes Niveau noch steigern. Eine starke Ausweitung der Ausrüstungsinvestitionen hält die Binnennachfrage hoch. Und - besonders erfreulich- der private Verbrauch zieht nach dem Mehrwertsteuerschock wieder an und hat sich zur dritten stabilen Säule des Aufschwungs entwickelt. Erstmals seit Jahren wachsen die Einkommen der Arbeitnehmer real wieder etwas kräftiger. Umfragen, die angeben, der Aufschwung erreiche die Mehrheit der Deutschen nicht, erweisen sich immer mehr als falsch. Damit werden auch die Aussichten für den Einzelhandel besser, der traditionell zu den Spätstartern im Zyklus gehört. Die Chancen stehen gut, dass er mit neuen und trendigen Konzepten erfolgreich Umsätze generieren und die Kunden begeistern kann.

Inhalt

- [1. Store of the Year 2008](#)
- [2. Workshops und Termine](#)
- [3. Projekte und Highlights 2007](#)
- [4. Kooperationen und Multiplikatoren](#)
- [5. Zum Newsletter](#)

1. Store of the Year 2008

Auch im kommenden Jahr können sich erfolgreiche Storekonzepte bewerben für den Preis „Store of the Year“ des HDE. Wenn Sie außergewöhnliche Konzepte kennen oder selbst geplant und realisiert haben, dann merken Sie jetzt schon ihre Anmeldung vor. Weitere Informationen zur Anmeldung erhalten Sie [hier](#).

[Inhalt](#)

2. Workshops und 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 eines der führenden Bildungszentren für den Einzelhandel ist.

2 – Tagesseminar „Zukunftswerkstatt Einzelhandel“ branchenübergreifend

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

3 - Tagesseminar „Mehr verkaufen durch professionelle Warenpräsentation, Visual Marketing, Ladenlayout und Sortimentsoptimierung“ branchenübergreifend

- ⇒ Termin: 18. – 20. September 2007
- ⇒ Inhalte: Alle soften und harten Fakten der Raumgestaltung und des Raumverständnissen auf Grundlage der veränderten Konsumgewohnheiten.
- ⇒ Zielgruppe: Führungskräfte und Inhaber
- ⇒ Kontaktdaten: 05041-788-0; www.bze-springe.de

[Inhalt](#)

3. Projekte und Highlights 2007



Für **Jump Reitsport** in Bünde wurde nicht nur das **Shopdesign** auf 1400m² Verkaufsfläche geplant und umgesetzt. Am 27. September beginnt die Eröffnung mit einem aufwendigen 3 – Tages – Event. Aufmerksamkeit erregt Jump durch eine **Eröffnungskampagne** die am 1. September unter www.dieweltdersinne.de die Zielgruppe über Funk und Printmedien einlädt.



Die Unterscheidungsmerkmale in der Baumarktbranche liegen bei BayWa auf der Hand. Nur dem Kunden soll dies noch deutlicher transportiert werden. Über den **Ladenbau** und angepassten **Modulsystemen** entwickelt TeamScio diesen Eyecatcher der bereits bis Ende des Jahres erfolgreich getestet werden soll. Auch hier setzen wir auf Trends und Nischenkompetenzen um den Kunden noch stärker an das Unternehmen zu binden.



Das integrierte Qualifikationsprogramm „**Offensive Zukunft**“ der Stadtinitiative HEILBRONN e.v. und des IHK-Zentrums für Weiterbildung beginnt am 12. September 2007. Primäres Ziel des Projektes ist die Aufwertung des innerstädtischen, inhabergeführten Einzelhandels und der Gastronomie durch konkrete **Beratungsmodule**. Für die Teilnehmer wird ein auf die lokale Problemlage und das jeweilige Geschäft zugeschnittene individuelle Beratungsprogramm entwickelt. Durch **Store-Checks** vor Ort sollen darüber hinaus Handlungsbedarfe und Potentiale verdeutlicht werden. Auf Wunsch kann danach eine detaillierte Konzeptplanung für die Umgestaltung des Geschäfts sowie eine Begleitung bei der Umsetzung erfolgen.

[Inhalt](#)

4. Kooperationen und Multiplikatoren

Networking als Grundlage ganzheitlicher Lösungen. Nicht nur die vertrauensvolle Zusammenarbeit auch Multiplikatoren und Internetpräsenz sind wichtige Bestandteile zukünftiger Erfolgsstrategien:



Mit dem Online-Fachmedium www.iXtenso.com ist am 1. April 2007 eine neue Plattform für den Einzelhandel entstanden. Hier haben potentielle Interessenten und Entscheider die Möglichkeit sich umfassend über Produkte und Anbieter, die den Einzelhandel unterstützen und beliefern, zu informieren.



Mit [G&S Planwerk](#) haben wir einen Partner gefunden, der unsere Ideen im Ladenbau umsetzen kann. Damit schafft es TeamScio neben der kreativen Arbeit im Bereich Storedesign, der Objektplanung bis hin zu 3 – Dimensionalen Animationen auch die abschließenden Gewerke vollständig mit anzubieten.

[Inhalt](#)

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.

[Inhalt](#)