



NEWSLETTER NOVEMBER 2013

INSZENIEREN VERFÜHREN MEHR VERKAUFEN

„Veränderung ist das Gesetz des Lebens. Diejenigen, die nur auf die Vergangenheit oder die Gegenwart blicken, werden die Zukunft verpassen.“ John F. Kennedy

Was kann der Handel verändern? Dazu sollte man das Bild der RTL Erfolgssendung „Der Bachelor“ vor Augen haben. Er sieht gut aus und muss daher zwingend einen tollen Charakter und viel Geld besitzen. Aber von Schönheit kann man nicht abbeißen ... denn hinter der Fassade verbergen sich oftmals tiefe Gräben. Aber es lehrt uns eins - der erste Eindruck ist entscheidend. Nichts desto trotz sollten Design und Storytelling mit den Sortimenten und den Mitarbeitern übereinstimmen:

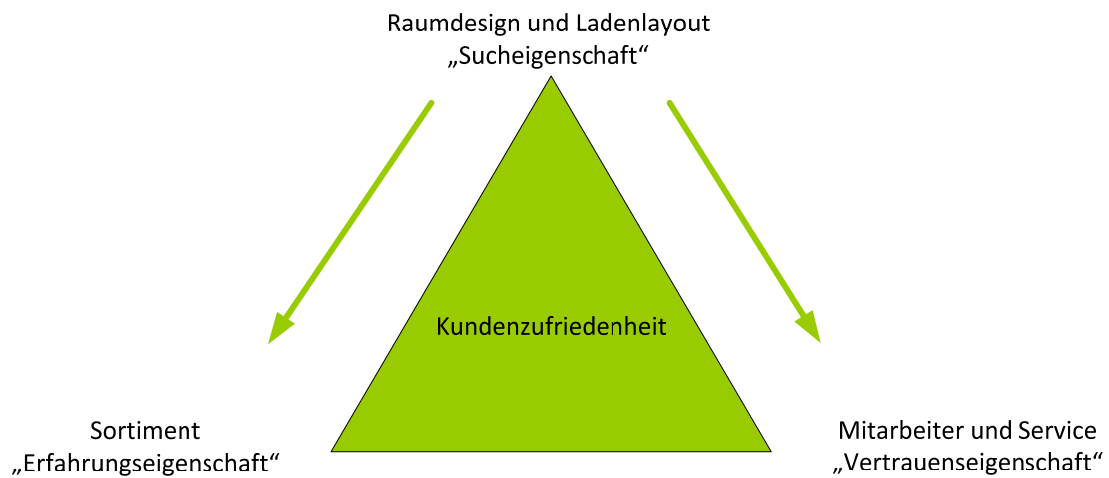
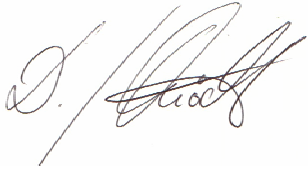


Abbildung: Kundenzufriedenheit in Anlehnung an Darby/Karni 1973

Verschiedene Untersuchungen haben gezeigt, dass eine positive Beurteilung des Raumdesigns dabei positive Auswirkungen auf die Beurteilung der Leistung/ Ware und des Verkaufspersonals/ Service im Handel hat.

Anders ausgedrückt: Je ansprechender der äußere Eindruck, umso positiver werden die anderen wesentlichen Leistungsfaktoren beurteilt. Ein Grund mehr sich mit dem Thema Multisensorisches Marketing auseinanderzusetzen.

Mit den Besten Grüßen



Ihr Daniel Schnödt

Wenn Sie mehr über unsere Arbeit wissen möchten, können Sie unsere Jubiläumsbroschüre 10 Jahre TeamScio [hier downloaden](#).

Inhalte

[Visual für Gartencenter](#)

[„Inszenieren Verführen Mehr Verkaufen – Ladengestaltung mit Multisensuellem Marketing“](#)

[Short Cuts und News](#)

[Angebote an Workshops, Vorträgen und Termine](#)

[Zum Newsletter](#)

Visual für Gartencenter

Gemeinsam mit den Mitarbeitern des Gartencenters www.meinlebensraum.com entwickeln wir Visuals und Leitbilder für die einzelnen Präsentationsarten und Platzierungsorte in der Fläche. Dabei müssen sich unterschiedlich, inszenierte Flächen von klassischen Warengruppenflächen oder Marktplätzen eindeutig unterscheiden, um so den Mitarbeitern die Arbeit zu erleichtern. Checklisten und Präsentationsbeispiele werden so in einem Booklet über alle Lebenswelten gespannt.



„ Dass Teamscio ein für uns passendes und gleichzeitig erfolgreiches Konzept gestrickt hat lässt sich auch daran ablesen, dass unsere Besucher das Konzept und die Ideen schneller begreifen als wir, die wir tagtäglich damit arbeiten. Wenn sie es auch unterbewusst tun! Wir als Mitarbeiter haben große Freude daran, das Konzept zu pflegen und weiter zu entwickeln, wie auch dessen Wert zu steigern. Die (Weiter-)Entwicklung ist ein ständig wählender Prozess, der wohl auch nie enden wird.“ Christian Müller, Inhaber

„Inszenieren Verführen Mehr Verkaufen – Ladengestaltung mit Multisensuaem Marketing“



Endlich ist es soweit! Ende April 2014 kann das Buch haptisch und visuell erforscht werden. Bis dahin wird vom Deutschen Fachverlag noch am Layout gefeilt:

Branchenübergreifend wird in diesem praxisnahen Werk, basierend auf handelsrelevanten Marktstrategien und Benchmarks des deutschen Einzelhandels, der Weg zu einer erfolgreichen Ladenplanung und Ladengestaltung aufgezeigt. Das Trendthema „Multisensuales Marketing“ bietet über das Ansprechen aller Sinne vielfältige Möglichkeiten der Kundenbindung und Differenzierung vom Wettbewerber. Über 120 Skizzen, Grundrisse und topaktuelle Bildbeispiele aus dem Who-is-Who im Einzelhandel, beschreiben anschaulich die dafür notwendigen theoretischen Grundlagen. Checklisten helfen bei der Umsetzung der Praxisbeispiele im eigenen Unternehmen. Entstanden ist somit ein einzigartiges Fachbuch sowohl für den Führungsnachwuchs, als auch für die Unternehmensleitung.

- „Stadtmarketing und Kundenansprache sind zwei ausgesprochen komplexe Themen. Daniel Schnödt schafft mit seinem Buch den Spagat zwischen Theorie und Emotion um darzustellen, wie man mit einfachen Maßnahmen komplexe Vorgänge beeinflussen kann.“ Jörg Plieschke, Citymanagement Heilbronn
- „Wir schätzen Herrn Schnödt als kreativen Gestalter der den Handel, das Produkt und den Ladenbau zusammenbringt. Es gelingt ihm, in kreativer Art und Weise eine „Kommunikationsbrücke“ zwischen Handel, Produkt und Ladenbau zu bauen.“ Carsten Schemberg, Schemberg Ladenbau

Short Cuts und News

- **Läden 2013**

Gemeinsam mit Kathrin Flick – Hansi Flick Sport und Freizeit – präsentierten wir die Trends im Einzelhandel und gelungenes Storytelling durch alle Gestaltungselemente im Raum auf der Fachtagung Läden 2013 am 19. Und 20. November 2013 [Vortrag](#) als PDF 4 MB.

- **Exklusivseminar für KATAG Mitglieder**

Ab 2014 bieten wir für KATAG Mitglieder das Zwei-Tages-Seminar „Verführen Inszenieren Mehr Verkaufen“ für den Führungsnachwuchs an. Der erste Termin findet vom 13. bis 14. März 2014 in Bielefeld statt.

- **Endspurt Leerstandsmanagement Steinhagen**

Im Rahmen der Erstellung eines Verträglichkeitsgutachten wurden Nutzungsmöglichkeiten der bestehenden Leerstände entwickelt und die Neuansiedlung einer zentralen Großfläche mit Magnetsortimenten im Mittelfristbedarf geprüft – Link zur [Abschlusspräsentation](#) 4,2 MB.

- **In eigener Sache**

Wir suchen einen Ladenbaudesigner mit Kenntnissen in der Lebensmittelbranche und technischen Einrichtungen, der gerne auf Interimsbasis mehrere Monate ein Filialunternehmen bei der Umsetzung eines neuen Storekonzeptes begleitet.

Angebote an Workshops, Vorträgen und Termine

- **Ideenwerkstatt und Planspiel für den Führungsnachwuchs**

In einem Planspiel gründen die Teilnehmer ein Unternehmen, planen einen trendorientierten Sortimentsmix und visualisieren ein darauf abgestimmtes Ladengeschäft. Den Abschluss bildet ein Projektplan und Vermarktung des Konzeptes. Inhalte und Lernziele beschäftigen sich mit den Gestaltungselementen im Einzelhandel und den Möglichkeiten in der Raumplanung und multisensualen Inszenierung – Link zur [Beschreibung](#)

- **Tagesworkshop „Verführen Inszenieren Mehr Verkaufen“**

Mit dem Bildungszentrum Springe richten wir seit 15 Jahren exklusiv unsere offenen Workshops aus. Auch in diesem Jahr findet der Tagesworkshop „Verführen Inszenieren Mehr Verkaufen“ für Unternehmer und Einzelhändler statt. Alle Inhalte zur erfolgreichen Entwicklung von Handelsformaten werden präsentiert und diskutiert. Bringen Sie Ihre Erfahrungen mit und lassen Sie sich zu mehr inspirieren.

Inhalte und Termine finden Sie in der Seminarbeschreibung des BZE Springe www.bze-springe.de Visuelles Marketing

- **Vortrag „Verführen Inszenieren Mehr Verkaufen“**

Nicht die Großen – die Kleinen aber Feinen mit ihren zündenden Ideen sind die Trendmotoren. Lernen Sie die Benchmarks und Geheimtipps der Branche kennen. Der gelungene Einsatz aller Faktoren, um eine Marke zu werden. Vortragsdauer 45 bis 120 Minuten
📄 Short Cut des Vortrages finden Sie hier.

- **Team Event Cooking - in unserer C – Box**

Kochen und Arbeiten? Ja, wir wollen gemeinsam mit Ihnen an Ideen für die Zukunft arbeiten. Was trägt nicht mehr dazu bei, als abschließend ein Menü gemeinsam im Team zu schaffen: „Was gehört zu einem TOP – Menü? Wer bereitet was vor? Welche Schritte müssen wir einhalten, um aus einem Rezept eine fertige Kreation zu erhalten?“ Die Abrundung findet sich in einem perfekt abgestimmten Wein.

Inhalte und Termine stimmen Sie mit uns ab cooking@teamsco.de

Zum Newsletter

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 Ihr Daniel Schnödt

TeamScio | Pyrmonter Str. 10 | 32839 Steinheim | Telefon +49 (0)5233 95 45 31 | Fax +49 (0)5233 95 45 32 | www.teamsco.de