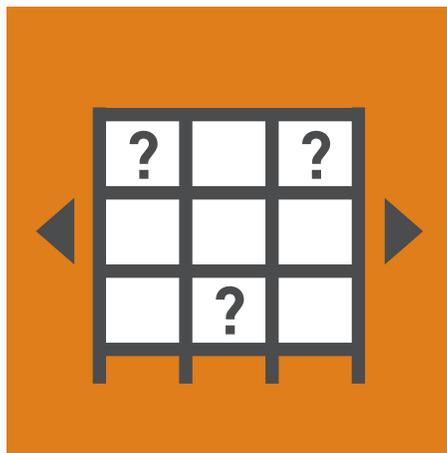


Ihr Winner-Regal

Perfect Shelf – von der Ableitung bis zur Umsetzung

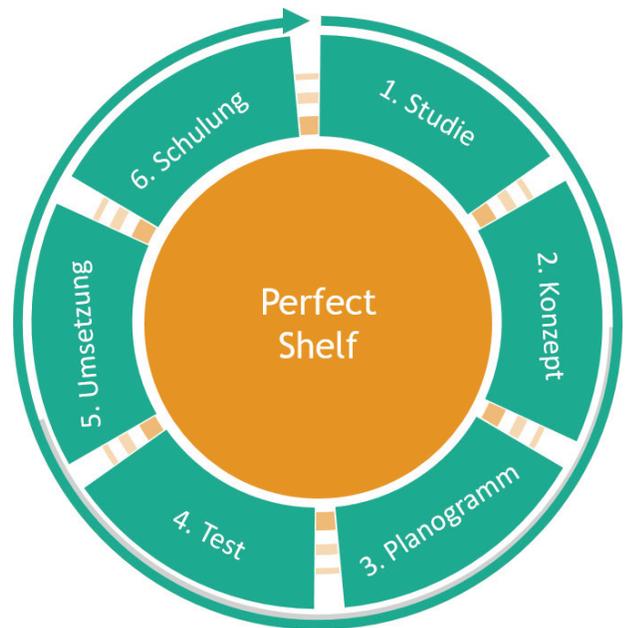


- Wie sieht Ihr „Perfect Shelf“ aus?
- Liegt eine aktuelle Shopper Insight Studie vor, aus der Sie die zentralen **Platzierungsregeln** abgeleitet haben?
- Was ist der **optimale Platzierungsort** für Ihre Produkte?
- Haben Ihre Marken den fairen Platzanteil im Regal?
- Wie sehen darauf aufbauend Ihre **Musterlayouts** aus?
- Können Sie dem Handel beweisen, dass Ihr **Regalkonzept** funktioniert?
- Wie sieht Ihr **Platzierungshandbuch** aus?
- Ist Ihr **Außendienst** in der Lage, Ihr Regalkonzept argumentativ umzusetzen?

In sechs Schritten zum Perfect Shelf

Im Kontext Perfect Store nimmt das Thema Regalplatzierung als Perfect Shelf eine zentrale Rolle ein. Dabei geht es im Schwerpunkt um die optimale Platzierung der Kategorie, um den Kunden eine einfache Orientierung zu ermöglichen und bei der Kaufentscheidung zu unterstützen. Neben der optimalen Anordnung Ihrer Artikel, stehen auch die Themen Distribution und Vermeidung von Out-of-Stock im Fokus. Ein gut verständliches und auf Shopper Insights basierendes Regal-Konzept ist dabei zwingende Voraussetzung, um den Handel zu überzeugen. Aber wie kann es gelingen das Konzept flächendeckend umzusetzen? Welche Unterstützung benötigt dabei der Außendienst?

Basierend auf unserer langjährigen Category Management- und Vertriebs-Erfahrung unterstützen wir Sie auf dem Weg zu Ihrem Perfect Shelf.



UNSERE UNTERSTÜTZUNG ZU IHREM PERFECT SHELF:

1. Durchführung von Shopper-Studien zur optimalen Regalstruktur
2. Konzeptionelle Ableitung eines differenzierenden Winner-Konzepts
3. Überführung des Schemas in artikelgenaue Musterlayouts
4. Testmarkt-Durchführung zur Validierung des Konzepts
5. Umsetzung: Ausarbeitung Platzierungshandbuch, Außendiensttool zur marktindividuellen Umsetzung auf der Fläche
6. Zielgruppenspezifisches Training für Außendienst und KAM

WARUM MIT UNS?

- Profitieren Sie von unserer interdisziplinären Ausrichtung und engen Zusammenarbeit von Marktforschung, Category Management und Vertrieb
- Unser operatives Vertriebs Know-how garantiert eine hohe Akzeptanz bei Ihrem Außendienst
- Nutzen Sie unsere individuellen Trainingsansätze basierend auf Ihrem Bedarf und Ihren Daten

plan + impuls

Gesellschaft für Marktforschung & Beratung am POS mbH

Robert-Koch-Str. 1 | 80538 München

Tel +49 89 54 03 18 0 | Fax +49 89 54 03 18 11

Email: info@planundimpuls.de

www.planundimpuls.de | www.handelsmafo.de



plan + impuls