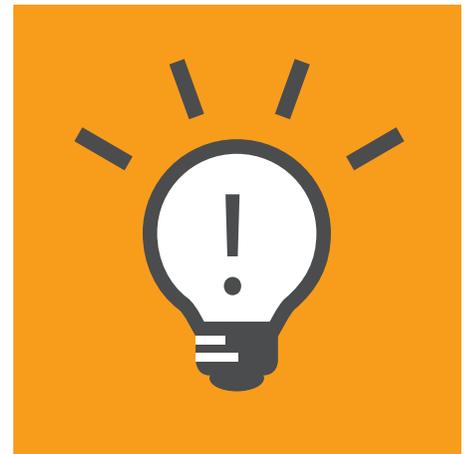
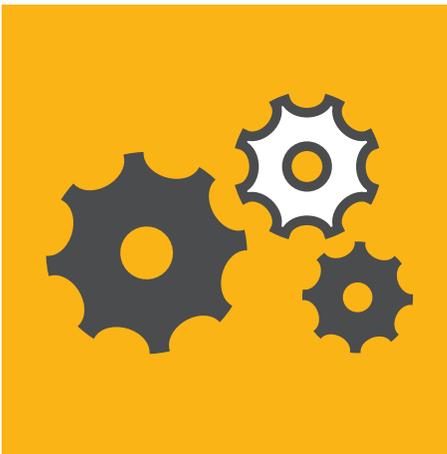


# Panel Excellence

Potenziale erkennen, Wissen bilden, Erfolge erzielen



- Individuelle **Fragestellungen aus CM, Marketing & Vertrieb** auf Basis von Panel-Insights beantworten
- Argumentationen für **Gespräche zwischen Handel und Hersteller** optimieren
- Strategische Shopper-Themen umfassend beleuchten
- **Wissen** aus unterschiedlichen Datenquellen & Studien verdichten
- Analysen mit einschlägigen **Panel-Tools** durchführen
- **Panelkompetenz** im Unternehmen weiter ausbauen
- Regelmäßigen & situativen **Datenbezug effizient** gestalten
- Zielgruppengerechte Reportings für wiederkehrende Entscheidungen implementieren

# Holen Sie noch mehr aus Ihren Daten heraus!

Früher dienten Daten aus Consumer- und Retail-Panel in Form von regelmäßigen Reportings im FMCG-Bereich vorwiegend der kontinuierlichen Marktbeobachtung. Hier hat sich zwischenzeitlich ein starker Wandel vollzogen. Heute sind aus der Verknüpfung von Panelanalysen abgeleitete Insights ein wesentlicher Baustein zur Beantwortung zentraler Fragestellungen von Category Management, Marketing, Vertrieb und Geschäftsführung – sowohl bei den Herstellern als auch zunehmend im Handel. Hierdurch liegt mittlerweile eine Vielzahl an komplexen Daten verschiedenster Perspektiven in den Unternehmen vor. Häufig verhindern jedoch fehlendes Methoden-Know-how oder Kapazitätsengpässe die volle Ausschöpfung des Potenzials, das dieser vorhandene „Datenschatz“ birgt.

## WIR UNTERSTÜTZEN SIE GERNE:

### Grundlagen setzen & optimieren

- Aufbau oder Optimierung des Datenbezugs aus verschiedenen Quellen von der Bedarfsermittlung bis zur Vertragsgestaltung
- Konzeption zielgruppengerechter Reportings von der Bedarfsanalyse bis zur Umsetzung

### Analysen durchführen & Insights ableiten

- Analysen mit einschlägigen Panel-Tools (z.B. GfK SimIT, AnalyzeIT)
- Insights-basierte Beantwortung individueller Fragestellungen aus CM, Marketing oder Vertrieb
- Analyse strategischer Shopper-Themen und sich daraus ergebender Ableitungen
- Erstellung der Argumentationen für Gespräche zwischen Handel und Hersteller
- Verdichtung von Insights aus unterschiedlichen Quellen und Studien

### Kompetenz ausbauen

- Sparringspartner bei allen strategischen und operativen Fragestellungen
- Zielgerichtetes Coaching bei Analyse, Interpretation und Ableitung von Handlungsempfehlungen auf Basis einschlägiger Analysen und Tools
- Individuelle, zielgruppengerechte Trainings zur inhaltlichen Anwendung von Tools und zur Interpretation von Ergebnissen Ihrer Warengruppe

## UNSERE LÖSUNG:

Unabhängige Unterstützung & Beratung in panelspezifischen Themenfeldern – sowohl für Beginner als auch für Profis:

- Temporäres Auffangen von Auslastungsspitzen oder bei Personalengpässen
- Projektbezogener Support bei umfassenderen Aufgabenstellungen
- Kontinuierliches Outsourcing spezifischer Aufgaben
- Support „on Demand“ über verschiedene Themenfelder hinweg
- Know-how-Transfer im Rahmen von Coaching-on-the-Job ist für uns selbstverständlich

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](mailto:info@planundimpuls.de)

[www.planundimpuls.de](http://www.planundimpuls.de) | [www.handelsmafo.de](http://www.handelsmafo.de)



plan + impuls