GS1 Germany

The Global Language of Business

shopper experience®

Damit Ihre Shopper Sie lieben.

INHALT

Trainings 06

ZERTIFIZIERTER GS1 CATEGORY MANAGER 08
ZERTIFIZIERTER GS1 ONLINE CATEGORY MANAGER 10
CATEGORY MANAGEMENT BASICS 12
ONLINE CATEGORY MANAGEMENT BASICS 14
CATEGORY MANAGEMENT IN DER UMSETZUNG 16
TOUCHPOINT MANAGEMENT BASICS 18
SHOPPER INSIGHTS BASICS 20
NEUE TECHNOLOGIEN IM HANDEL 22
INHOUSE-TRAININGS 24

Beratung 26

CATEGORY MANAGEMENT BERATUNG 28
TOTAL STORE BERATUNG 30
ORGANISATIONS- UND PROZESSBERATUNG 32

Services 34

BEGLEITUNG SHOPPER-STUDIE 35
ERSTELLUNG VON CATEGORY STORIES 35
INTERIMSMANAGEMENT 35
FÜHRUNG SHOPPER EXPERIENCE 35
EXPERTEN-VORTRÄGE AUF
VERANSTALTUNGEN UND KONGRESSEN 35

Studien & Insights 36

TOTAL STORE STUDIE 37
DIGITALISIERUNG DES POS 37
CM-MONITOR 37
CATEGORY MANAGEMENT IM OMNI-CHANNEL RETAILING 37
ECR BENCHMARKING 37

Experten 38

Fotos: GS1 Germany // shutterstock: fizkes, gpointstudio, Colorlife, baranq, Monkey Business Images, wavebreakmedia, Syda Productions, Makalo86, Syda Productions, Dean Drobot, Branislav Nenin, Pressmaster, nd3000, G-Stock Studio

Liebe Kunden, Geschäftspartner und Freunde,

GS1 Germany beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit dem ECR-Gedanken und seit mehr als 15 Jahren mit dem Thema Category Management. Mit dem Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager, den mittlerweile weit mehr als 3.000 Teilnehmer aus den verschiedensten Ländern erfolgreich absolvierten, haben wir uns einen Namen gemacht. Wir stellen seit jeher den Shopper in den Mittelpunkt unseres Handelns und leisten Überzeugungsarbeit bei Händlern, Herstellern und Dienstleistern.

Der Shopper hat sich in den letzten Jahren weiterentwickelt. Seine Bedürfnisse und Ansprüche verändern sich ständig und stellen für alle Player im Markt eine zunehmende Herausforderung dar. Wer nicht reagiert, verliert!

Um erfolgreich zu sein, müssen erst einmal die Basis und die Hygienefaktoren stimmen. Das heißt: Sortiment, Platzierung, Promotions, Preis und Service müssen die Erwartungen des Shoppers erfüllen. Dann kommt die Kür.

Ein ganzheitliches Einkaufserlebnis wird für den Shopper immer wichtiger und trägt für Handel und Industrie mehr und mehr zur Differenzierung und damit zur Shopper-Gewinnung und zur langfristigen Kundenbindung bei.

Darauf mussten auch wir uns einstellen. Wir haben das Team verstärkt, intensiv zusätzliches Wissen und Expertise aufgebaut sowie unser Angebotsportfolio erweitert. So können wir heute das Thema Shopper Experience rundum bedienen, sowohl ausbildend als auch beratend.

Aber schauen Sie selbst! Auf den folgenden Seiten stellen wir uns und unsere Leistungen vor. Unser Angebot gibt es von der Stange, aber auch individuell für Sie auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Damit Ihre Shopper Sie lieben!

Herzliche Grüße

Birgit Schröder
Lead Shopper Experience

T +49 (0) 221 94714-432
E birgit.schroeder@gs1.de

Shopper Experience®

Händler, Hersteller und Dienstleister erreichen ihre Shopper erfolgreicher mit GS1 Germany. Unsere Leistungen umfassen Trainings, Beratung, Services und Studien & Insights rund um die Shopper Experience. Neutral und kompetent verbinden wir seit mehr als 15 Jahren Händler, Hersteller und Shopper.

Damit Ihre Shopper Sie lieben.

Trainings®
Aus der Praxis für die Praxis.

TRAININGS

Know-how-Transfer gelingt durch **inspirierende Perspektivwechsel und intensiven Austausch.**

Handel ist Wandel. Dieses Sprichwort ist über 50 Jahre alt, aber aktueller denn je. Einkaufsstätten müssen den Shoppern heute nicht mehr nur den Einkauf ermöglichen, sondern ihnen ein Erlebnis bieten. Einen großen Anteil daran haben das Category Management und Shopper Marketing. Wie sieht der Shopper den Handel? Was bewegt ihn dazu, bestimmte Produkte zu bevorzugen? Und wie können Händler und Hersteller davon profitieren?

Wir ermöglichen einen ganzheitlichen Blick auf die Shopper Experience. Neben dem Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager bieten wir Ihnen individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und Schulungen an, die die Shopper Journey aus den unterschiedlichsten Perspektiven beleuchten – mal mit Fokus auf Touchpoints, mal mit Fokus auf neue Technologien im Handel u. v. m. Und das nicht durch fachfremde und theoretische Seminarleiter, sondern durch Berater und Trainer, die einschlägige operative Branchenerfahrung mitbringen. Schließlich zählt Expertise zu unseren besonderen Stärken.

Auf den folgenden Seiten finden Sie unser Trainingsangebot. Alle offenen Trainings lassen sich auch als Inhouse-Training buchen und bieten so die Möglichkeit individuell auf Ihre Wünsche und Anforderungen einzugehen.

ANSPRECHPARTNERIN:

Agnes Garve
Teilnehmermanagement
T +49 (0) 221 94714-541
E agnes.garve@gs1.de

LEHRGANG ZERTIFIZIERTER GS1 CATEGORY MANAGER

Weil sich auch Begeisterung noch ausbauen lässt: unser Herzstück.

Der eine verantwortet Warengruppen, der andere kümmert sich um optimale Sortimente sowie eine Shopper-freundliche Regalstruktur und der Dritte beschäftigt sich mit Promotions – letztendlich üben jedoch alle den gleichen Job aus: Sie sind Category Manager. Wie man das wird? Viele Wege führen nach Rom – wir kennen die optimale Route.

In dem exklusiv von uns angebotenen Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager lernen Sie in einem Zeitraum von 3 bis 4 Monaten berufsbegleitend alle Grundlagen des Category Managements kennen und können Ihre Fähigkeiten dann selbstständig auf die Projekte und Prozesse in Ihrem Unternehmen anwenden – als Zertifizierter GS1 Category Manager.

Sicherheit für **Empfehlungen** und **Entscheidungen** auf der Grundlage fundierter fachlicher **Qualifikation**.

Bereit, die Begeisterung auszubauen?
Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-lehrgang und melden Sie sich an.

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter und Führungskräfte aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, die sich zum Category Manager zertifizieren lassen möchten

LERNZIELE
Selbstständiges Planen, Leiten und Durchführen von Category Management-Projekten und -Prozessen mit Handel und Industrie // Anwenden des 8-Schritte-Category Management-Prozesses für Ihre Projekte und Prozesse // Optimierung von Sortimenten, Platzierungen und Promotions sowie deren Umsetzung auf der Fläche durch selbst entwickelte Pläne und Strategien

INHALT
Kooperation zwischen Handel und Industrie // 8-Schritte-Category Management-Prozess // Datenquellen, Analysemethoden und Tools // Potenzialermittlung // Kategorien aus Sicht des Shoppers // Kategorie Definition, Bewertung und Umsetzung sowie Strategie- und Maßnahmenentwicklung // Fachvorträge externer Category Management-Experten

DAUER
10 Tage

ORT
GS1 Germany Knowledge Center, Köln

PREIS
6.995 € p. P.

TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm-lehrgang

LEHRGANG ZERTIFIZIERTER GS1 ONLINE CATEGORY MANAGER

Wenn aus einer Online-Bekanntschaft die große Liebe wird.

Digitale Expertise ist im Handel gefragter denn je. Alle gucken auf die Digital Natives – was fehlt, sind Digital Leader, die mit ihrem Category Management-Wissen auch den Anforderungen der Shopper im E-Commerce gerecht werden.

In dem neuen interaktiven Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Online Category Manager lernen Sie alles über Category Management im Online-Handel. Wie lässt sich der 8-Schritte-Category Management-Prozess auf digitale Kanäle übertragen? An welchen Schnittstellen sollte ein Online Category Manager agieren? Welche Rolle spielt dabei Online-Marketing? Ihre neuen Fähigkeiten können Sie danach in der Planung, Leitung und Durchführung von Category Management-Projekten und -Prozessen im E-Commerce und Omni-Channel Retailing anwenden. Ganz offiziell – als Zertifizierter GS1 Online Category Manager.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Führungskräfte aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, die ihre Shopper über verschiedene Vertriebskanäle ansprechen und ihr Category Management-Wissen auf den E-Commerce ausweiten möchten

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

Voraussetzung für die Teilnahme ist der erfolgreich abgeschlossene Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager oder nachweisbare Praxiserfahrung im Category Management mit umfassenden Kenntnissen des 8-Schritte-Category Management-Prozesses

LERNZIELE

Selbstständiges Planen, Leiten und Durchführen von Category Management-Projekten und -Prozessen im E-Commerce und Omni-Channel Retailing // Anwenden des 8-Schritte-Category Management-Prozesses für Ihre Projekte und Prozesse // Optimierung von Sortimenten, Platzierungen und Promotions durch selbst entwickelte Pläne und Strategien

INHALT

Omni-Channel Retailing // Shopperverhalten im E-Commerce // Rahmenbedingungen für erfolgreiches Online Category Management // Anwendungen des 8-Schritte-Category Management-Prozesses im E-Commerce // Grundlagen des Online-Marketings // Fachvorträge externer E-Commerce Experten

DAUER

7 Tage

ORT

GS1 Germany Knowledge Center, Köln

PREIS

4.995 € p. P.

TERMINE

Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/ocm-lehrgang

Sie sind bereit für die große Liebe?
Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/ocm-lehrgang und melden Sie sich an.

SEMINAR CATEGORY MANAGEMENT BASICS

Jeder Begeisterungssturm fängt einmal klein an.

Kategorien, Warengruppen, Sortimente – so groß wie die Unterschiede in der Namensgebung sind auch die Herangehensweisen an das Management. Nachhaltiges Category Management erfordert jedoch vor allem eins: Know-how und erprobte Prozesse. Aber wie profitiert man von Erfahrungswerten, die man selbst noch nicht gesammelt hat? Man spricht einfach mit den Profis. Das Basics Seminar präsentiert Ihnen alle grundlegenden Informationen und Tools rund um das Category Management. Sie lernen unseren standardisierten 8-Schritte-Category Management-Prozess kennen, können ihn auf Ihr Unternehmen übertragen und dann auch selbst erste Erfahrungen sammeln.

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter aus Einkauf, Vertrieb, Marketing und anderen Unternehmensbereichen, die ein erstes Verständnis für das Vorgehen und die Wirkungsweise im Category Management erhalten möchten

LERNZIELE
Grundlegende Kenntnis von Category Management im Allgemeinen und seinem Nutzen für Ihr Unternehmen // Verständnis des 8-Schritte-Category Management-Prozesses

INHALT
8-Schritte-Category Management-Prozess // Kooperation zwischen Handel und Industrie // Kategorien aus Sicht des Shoppers // Definition, Bewertung, Taktiken und Umsetzung // Potenzialausschöpfung von Kategorien

DAUER
2 Tage

ORT
GS1 Germany Knowledge Center, Köln

PREIS
1.195 € p. P.

TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm-basic

Bereit, Ihre Begeisterung zu steigern?
Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-basic und melden Sie sich an.

SEMINAR ONLINE CATEGORY MANAGEMENT BASICS

Online oder offline – Shopperliebe ist grenzenlos.

Digitalisierung bestimmt unser Leben: Alles wird schneller, smarter und wächst in digitale Sphären – allem voran die Anforderungen der Shopper an den Handel. Sie wollen online eine Verlängerung des Altbekannten und stellen dabei hohe Ansprüche an die digitalen Verkaufskanäle. Nur – wie wird man all dem gerecht?

Mit einem intelligenten Online Category Management-Konzept zum Beispiel. Das lässt sich nicht von heute auf morgen umsetzen – und schon gar nicht von allein. In diesem Basics Seminar liefern wir Ihnen grundlegendes Wissen, um Ihr Online-Geschäft strategisch und langfristig an den hybriden Shopper anzupassen, ihre eigenen Prozesse zu hinterfragen und eine Optimierung anstoßen zu können.

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen mit dem Anspruch, den Bedürfnissen des digitalen Shoppers gerecht zu werden

LERNZIELE
Kenntnis der Erfolgsfaktoren zur Umsetzung von Online Category Management in Ihrem Unternehmen // Fähigkeit, die Bedeutung des Online-Geschäfts für Ihren Shopper einzuschätzen

INHALT
Omni-Channel Retailing // Stationärer Handel vs. E-Commerce // Grundlagenwissen Category Management allgemein // Bedürfnisse des Online-Shoppers // Potenzial für Online Category Management im gesamten Unternehmenskontext // Mobile Trends und Lösungen // 8-Schritte-Category Management-Prozesses

DAUER
2 Tage

ORT
GS1 Germany Knowledge Center, Köln

PREIS
1.195 € p. P.

TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm-online

Liebe, die weiter reicht.
Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-online und melden Sie sich an.

WORKSHOP CATEGORY MANAGEMENT IN DER UMSETZUNG

In der Praxis spielt die Musik.

In der Theorie ist alles oft so einfach: Man plant virtuell das Regal, wie man es haben möchte, und geht davon aus, dass es dann auch genau so auf der Fläche umgesetzt werden kann. In der Realität ist es komplexer: Denn die Verantwortung von Planung und Umsetzung liegt meist nicht in einer Hand. Und was macht man, wenn Theorie und Praxis sich mal wieder unvereinbar zeigen? Wir hätten da ein paar Tipps. Im praxisorientierten Umsetzungstraining erfahren Sie mehr über Category Management aus der Shopperperspektive und erhalten gleichzeitig einen Überblick über die optimale Umsetzung am Point of Sale. Schließlich soll für Ihre Shopper ein optimales Regal zur Realität werden.

SPEZIELL FÜR **MARKTPERSONAL** UND **AUSSENDIENSTMITARBEITER**

ZIELGRUPPE
Marktpersonal und Vertrieb im Handel sowie Außendienstmitarbeiter aus Industrie und Dienstleistung

LERNZIELE
Wissen um die Bedeutung einer dauerhaften Umsetzung von Category Management-Projekten am Point of Sale // Umbauten im Markt einfacher planen, durchführen, überprüfen und optimal auf individuelle Gegebenheiten anpassen

INHALT
Shopperverhalten im Markt // Kategorieverständnis aus Shoppersicht: Marken vs. Kategorien // Zahlen, Daten, Fakten // Vom Planogramm zur Platzierung // Organisation und Durchführung von Category Management am Point of Sale

DAUER
1 Tag

ORT
GS1 Germany Knowledge Center, Köln

PREIS
595 € p. P.

TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm-umsetzung

Wo spielt die Musik bei Ihnen?
Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-umsetzung und melden Sie sich an.

SEMINAR TOUCHPOINT MANAGEMENT BASICS

Für leidenschaftliche Richtungsweiser.

Was bewegt einen Kunden dazu, ein Produkt zu kaufen? Mit welchen Touchpoints kommt er vorher in Berührung? Und wie kann man ihn dort beeinflussen? Welche Maßnahmen sind ihm bewusst, welche nicht? Vor allem aber: Wie findet man all das heraus? Eigentlich nur eine Frage der Perspektive – und der richtigen Tools. Dieses Basics Seminar bietet einen Einblick in die Analyse der Touchpoints entlang der Shopper Journey.

Wir liefern Ihnen Fallbeispiele und Insights, die die Shopper Experience aus Sicht des Kunden beleuchten und mit denen Sie in Ihrem eigenen Unternehmen die Richtung vorgeben können. Ganz kundenzentriert, versteht sich.

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter und Führungskräfte, die sich mit der Generierung, Analyse und Anwendung von Shopper Insights zur Optimierung des Touchpoint Managements und der Shopper Experience befassen

LERNZIELE
Verständnis für das Touchpoint Management und seine Potenziale // Kennenlernen des Touchpoint Management-Prozesses und der Shopper Journey // Verständnis für die Relevanz von Shopper Insights und Typen // Anwendung von Shoppersegmentierung

INHALT
Hintergründe, Entwicklungen und Herausforderungen des Touchpoint Managements // Shopper Centricity // Einführung zu Shopper Insights und Shoppersegmentierung // Touchpoint Management-Prozess // Shopper Experience Management

DAUER
2 Tage

ORT
GS1 Germany Knowledge Center, Köln

PREIS
1.195 € p. P.

TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/touchpoint-management

Sind Sie ein leidenschaftlicher Richtungsweiser?
Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/touchpoint-management und melden Sie sich an.

SEMINAR SHOPPER INSIGHTS BASICS

Sie denken systematisch? Ihr Shopper auch.

Man kann Menschen nur vor den Kopf gucken – sagt man. Und doch gibt es vielseitige Methoden und Möglichkeiten, mehr über sie zu erfahren. Vor allem, wenn wir bei Menschen von Shoppern sprechen. Und wie sehen diese Möglichkeiten aus? Hauptsächlich wissenschaftlich fundiert und langzeit-erprobt.

Im Seminar Shopper Insights Basics erhalten Sie den Durchblick zu den aktuellen Methoden, Technologien und Erkenntnissen zur Gewinnung von Shopper Insights, mit denen Ihre Shopper für Sie noch transparenter werden. Sie erfahren, welche Wünsche der Shopper an Sie hat. Darüber hinaus formulieren Sie spezifische Forschungsfragen für Ihr Unternehmen und Ihre Warengruppen. Ihr ganz persönlicher Blick hinter die Kulissen der Shoppingwelt Ihrer Kunden.

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter und Führungskräfte, die sich mit der Analyse von Shopperverhalten und der Umsetzung der Shopper Insights in konkrete Handlungsempfehlungen befassen

LERNZIELE
Aktuelle Methoden zur Erforschung von Shopper Insights kennen lernen // Erfolgreiche Umsetzung von Shopper Research Projekten und Shopper Insights im eigenen Unternehmen

INHALT
Überblick: aktuelle Methoden zur Gewinnung von Shopper Insights // Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Shopper Insights // Fallbeispiele aus vielen unterschiedlichen Warengruppen // Praktische Übungen // Budgetnutzung und Agenturbriefing

DAUER
2 Tage

ORT
GS1 Germany Knowledge Center, Köln

PREIS
1.195 € p. P.

TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/shopper-insights

Wollen auch Sie erfahren, was wichtig ist?
Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/shopper-insights und melden Sie sich an.

SEMINAR NEUE TECHNOLOGIEN IM HANDEL

Ihre älteste Leidenschaft: die Zukunft entdecken.

Was erwartet uns morgen? Schnelllebigkeit. Trends wechseln mit jedem Kalenderblatt – was heute noch Innovation ist, wird morgen bereits als Standard behandelt. Wie verschafft man sich einen Überblick über eine Branche, die sich im ständigen Wandel befindet? Mit einer Orientierungshilfe von Experten zum Beispiel.

Wir bieten Ihnen mit diesem Basics Seminar einen Überblick über die relevantesten Technologien, die den Shopper von morgen schon heute bewegen. Sie lernen, Potenziale für Ihr Unternehmen zu erkennen und können Ihr Wissen später selbstständig vorantreiben – ganz zukunftsweisend, versteht sich.

ZIELGRUPPE
Mitarbeiter und Führungskräfte, die neue Wege gehen wollen, um dem Shopper im Kontext der Digitalisierung erfolgreich zu begegnen

LERNZIELE
Kenntnis der wichtigsten digitalen Technologien und ihrer Wirkung auf Shopper und Einkaufsprozesse // Fähigkeit, erste Strategien für Ihr Unternehmen zum Einsatz neuer Technologien zu entwickeln

INHALT
Neue Technologien und ihre Umsetzbarkeit // Chancen und Risiken für Unternehmen // Erwartung des Shoppers und Wandlung der Shopper Experience // Anforderungen an Unternehmensprozesse und Daten // Live-Demonstration einer ganzheitlichen und nahtlosen Shopper Journey

DAUER
1 Tag

ORT
GS1 Germany Knowledge Center, Köln

PREIS
595 € p. P.

TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/neue-technologien

Sie teilen unsere Leidenschaft?
Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/neue-technologien und melden Sie sich an.

INHOUSE-TRAININGS

Falls Sie auf der Suche nach maßgeschneiderter Expertise sind.

Damit Ihre Shopper Sie lieben, hören wir uns Ihre Erwartungen und Bedürfnisse sehr genau an und finden dafür die passenden Lösungen. Wir schneiden individuelle Angebote und Maßnahmen auf Ihre Anforderungen und Bedürfnisse zu.

Wir finden mit Ihnen gemeinsam heraus, welche Unterstützung Sie benötigen, um Ihre Potenziale zu realisieren.
Was sind Ihre Lern- und Projektziele? Wie sieht Ihre Zielgruppe aus? Was sind die speziellen Merkmale Ihrer Branche und Ihres Vertriebskanals? Gibt es weitere Besonderheiten? Wir passen Timings, Sprachen und Schwerpunkte an, damit das Ergebnis Ihren Erwartungen entspricht. Sprechen Sie uns an und lassen Sie uns gemeinsam die ideale Lösung finden!

Wir liefern Ihnen Fallbeispiele und Insights, die die Shopper Experience aus Sicht des Shoppers beleuchten und mit denen Sie in Ihrem eigenen Unternehmen die Richtung vorgeben können.

ANSPRECHPARTNERIN:

Agnes Garve
Teilnehmermanagement
T +49 (0) 221 94714-541
E agnes.garve@gs1.de

IN DREI SCHRITTEN ZU IHREM INDIVIDUELLEN ANGEBOT:

1. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

2. Wir besprechen gemeinsam Ihre Weiterbildungs- und Lernziele.

3. Wir erstellen ein individuelles Angebot für Ihre Bedürfnisse.

Ihre Shopperliebe kennt keine Grenzen – wir auch nicht.
Daher führen wir unsere Inhouse-Trainings auch auf dem internationalen Parkett durch und begleiten unsere internationalen Kunden in mehr als 15 Ländern innerhalb sowie außerhalb Europas. Dabei sprechen wir mehr als nur deutsch:

Beratung Erfolg beginnt mit Hinschauen und Zuhören.

BERATUNG

Vertrauen entsteht, wenn man den anderen **versteht.**

Bei Ihren Projekten und Prozessen unterstützen wir Sie mit unserem Know-how und unserer Erfahrung. Wir greifen Ihnen unter die Arme und begleiten Sie, damit es nicht bei der Theorie bleibt, sondern Ihre Projekte auch umgesetzt werden. Aus der Praxis für die Praxis und den Shopper zu jeder Zeit fest im Fokus!

Wir beraten Sie neutral und unabhängig, egal ob für eine Kategorie oder den Total Store. Gemeinsam steigern wir die Zufriedenheit Ihrer Kunden und schaffen Einkaufserlebnisse. Ihre Shopper kommen wieder und werden zu echten Fans.

Wir legen mit Ihnen gemeinsam den Grundstein für ein erfolgreiches Category Management – vom Aufbau der Organisation über die Beschaffung, Generierung und Analyse von Shopper Insights und -Daten bis hin zur Ableitung und Umsetzung Ihrer Category Vision und Story.

Wenn das für Sie bereits zum Daily Business gehört, gehen wir mit Ihnen den nächsten Schritt. Vor welchen Herausforderungen stehen Sie? Total Store? Online Category Management? Komplizierte Prozesse? Shopper-Fluktuation? Lassen Sie uns gemeinsam Lösungen entwickeln, Maßnahmen umsetzen und Erfolge feiern!

ANSPRECHPARTNER:

Efe Kurak
Lead Shopper Experience Consulting
T +49 (0) 221 94714-466
E efe.kurak@gs1.de

CATEGORY MANAGEMENT BERATUNG

Entdecken und realisieren Sie Ihre Kategorie-Potenziale.

Shopperliebe entsteht durch eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihrem Shopper. Zeigen Sie Ihren Shoppern, dass Sie sie verstehen. Mit dem Angebot der passenden Sortimente, kurzen Suchzeiten, abgestimmten Platzierungen und einer emotional gestalteten Atmosphäre, in der sich Ihre Shopper zuhause fühlen. Beziehungen fördern, zwischen Ihnen und Ihren Shoppern sowie zwischen Handel und Industrie – das ist unsere Mission. Benötigen Sie Hilfe in der Projektsteuerung oder bei der Koordination verschiedener Partner? Unsere Stärke liegt in der Kommunikation zwischen Industrie und Handel. Wir begleiten Sie bei der Planung und Durchführung von Category Management-Projekten. Unabhängig und neutral.

ZIELE:
Ganzheitliche Optimierung einer definierten Kategorie // Heben vorhandener Umsatz- und Ertragspotenziale // Erarbeitung von Sortiments- und Platzierungsbausteinen zur Steigerung der Shopper-Zufriedenheit // Prüfung und Optimierung der Kategorie hinsichtlich Emotionalisierung und Inszenierung // Umbau von Testmärkten // Roll-out des Category Management-Konzeptes nach erfolgreicher Testphase über die gesamte Vertriebsschiene

FÜR HÄNDLER:
Wir geben Ihnen in bilateralen oder auch Multipartnerprojekten die Sicherheit, dass dieses nach dem Category Management Standard erfolgt. Hierzu nehmen wir Ihnen beispielsweise das Projektmanagement und die kartellrechtliche Überwachung ab. Wir konsolidieren und prüfen Sortiments- und Platzierungsempfehlungen der Hersteller auf Ihren Wunsch und begleiten Markttests sowie die Umsetzung mit Ihren Mitarbeitern vor Ort.

FÜR HERSTELLER:
Manchmal lohnt es sich, den gesamten Warenbereich zu optimieren. Das bedeutet häufig, dass neben Ihnen weitere Hersteller am Category Management-Prozess beteiligt sind und mit einem Handelspartner zusammenarbeiten. Wir übernehmen von der Projektinitiierung bis zur Umsetzung am Regal, so dass Sie sicher sein können, das Bestmögliche für Ihre Shopper, Ihren Handelspartner und Sie als Hersteller herausgeholt zu haben: In diesem Fall sprechen wir von einer Win-win-win-Situation.

TOTAL STORE BERATUNG

Das große Ganze verstehen und voran bringen.

Sie möchten Ihre Shopperliebe krönen? Entdecken Sie die Potenziale einer komplett auf die Bedürfnisse Ihres Shoppers ausgerichteten Ladengestaltung. Gemeinsam mit Ihnen und Ihren Category-Partnern ermitteln wir Laufwege, Kategorienachbarschaften und optimale Sortimente. Für eine Wohlfühlatmosphäre und eine langfristig erfolgreiche Beziehung zu Ihren Shoppern.

Bei einem Total Store Projekt werden die Kategorien nicht nur einzeln und auf bestehender Fläche optimiert, sondern es erfolgt eine ganzheitliche, kategorieübergreifende Optimierung der Einkaufsstätte. Wie unsere Unterstützung bei der Total Store Optimierung aussehen kann, zeigen wir Ihnen gerne auf – vom Scoping bis zur Umsetzung. Kommen Sie auf uns zu und lassen Sie uns in den Austausch gehen.

ZIELE:
Erhöhung der Kundenzufriedenheit // Langfristige Kundenbindung // Gewinnung neuer Kunden für die Einkaufsstätte // Differenzierung vom Wettbewerb // Umsatzwachstum

DIE ZEHN DIMENSIONEN EINES TOTAL STORE PROJEKTES

ORGANISATIONS- UND PROZESSBERATUNG

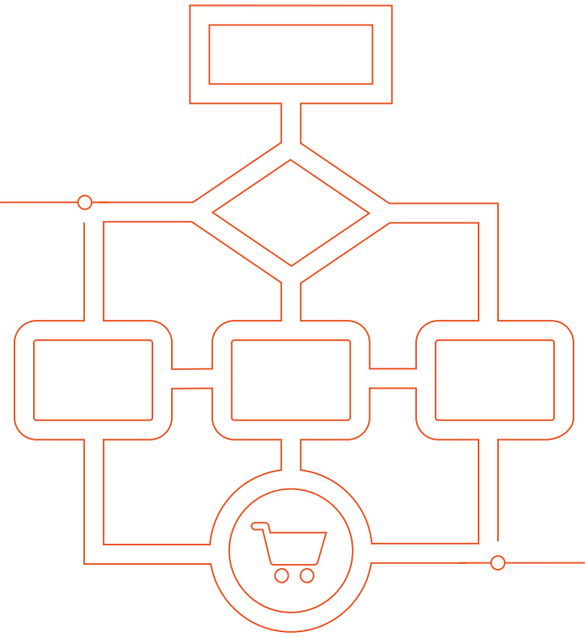
Die richtige Aufstellung für Ihren Erfolg.

Werden Sie ein Unternehmen, das den Shopper in den Mittelpunkt stellt. Im Category Management benötigt man shopperorientiertes Denken und Handeln über alle Funktionen und Prozesse im Unternehmen hinweg.

Schaffen sie gemeinsam mit uns die internen Voraussetzungen. Unabhängig und neutral gestalten wir mit Ihnen eine Organisation, die in allen Funktionen – von Geschäftsführung über Marketing, Vertrieb, Einkauf und Category Management bis zum Außendienst oder Marktpersonal – den Shopper in den Mittelpunkt stellt. Damit Sie fokussiert und stringent handeln können.

Wir beraten Sie individuell bei der Optimierung Ihrer Organisationsstruktur sowie der Arbeitsprozesse im Category Management.

ZIELE:
Aufbau einer neuen oder Optimierung der bestehenden Catgegory Management-Organisationsstruktur // Aufbau von neuen oder Optimierung von bestehenden Category Management-Prozessen // ggf. Perspektivwechsel und Kulturwandel // Begleitung und Unterstützung im Change Management



Services
Weil selber machen manchmal gar nicht so einfach ist.

SERVICES

Egal vor welcher **Herausforderung** Sie stehen – wir packen gerne mit an.

BEGLEITUNG SHOPPER-STUDIE

Shopperliebe benötigt ein tiefes Shopperverständnis auf Basis von Shopper Insights. Wir unterstützen Sie bei der Erarbeitung und Formulierung der richtigen Fragestellungen, der Beauftragung von Shopper-Studien und der Übertragung der Ergebnisse in Ihr Tagesgeschäft.

ERSTELLUNG VON CATEGORY STORIES

Beraten Sie Ihre Partner neutral und auf der Basis von fundierten Shopper Insights. Wir erarbeiten mit Ihnen einen shopperorientierten Ansatz zur Weiterentwicklung Ihrer Kategorie – immer mit dem Ziel, Umsatz- und Absatzwachstum zu generieren. Von Insights zu Actions.

INTERIMSMANAGEMENT

Sollten Sie einmal temporäre Unterstützung im Category Management-Tagesgeschäft benötigen, springen wir gerne ein und werden vorübergehend Teil Ihres Teams.

FÜHRUNGEN SHOPPER EXPERIENCE

Sie benötigen noch mehr Inspiration für eine zukunftsorientierte Ladengestaltung? Erfahren Sie während einer Führung durch unsere Shopper Experience im GS1 Knowledge Center in Köln, welche Technologien es gibt und welche sich in Zukunft durchsetzen werden.

EXPERTEN-VORTRÄGE AUF VERANSTALTUNGEN UND KONGRESSEN

Gerne berichten wir von erfolgsgekrönten Shopperbeziehungen und wie Sie mit Liebe zum Shopper erfolgreicher sein können.

ANSPRECHPARTNER:

Efe Kurak
Lead Shopper Experience Consulting
T +49 (0) 221 94714-466
E efe.kurak@gs1.de

Studien & Insights®
Mit Wissensvorsprung zum Erfolg.

STUDIEN & INSIGHTS

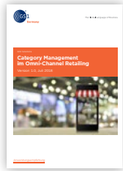
Wissen ist Macht.

UNSERE STUDIEN UND PUBLIKATIONEN:
Mit unseren Studien, Insights, White Papern und Anwendungsempfehlungen erweitern und stärken wir Ihr Wissen.

Total Store Studie (2019)

Digitalisierung des POS (2018)

CM-Monitor (2018 und 2015)



Category Management im Omni-Channel Retailing (2018)

ECR BENCHMARKING:
Händler bewerten ihre Lieferanten und diese umgekehrt ihre Handelspartner. Auf diesem Ansatz basiert die von GS1 Germany erstmals in 2018 durchgeführte ECR Benchmarking-Studie zur Performance der Partner in Bezug auf Efficient Consumer Response.

Durch die 360°-Betrachtung erhalten die teilnehmenden Unternehmen von ihren jeweiligen Partnern ein detailliertes Feedback zu ihrer Leistung im ECR-Prozessrahmen.
So werden in den verschiedenen bilateralen Beziehungen Stärken und Schwächen entlang der kompletten Wertschöpfungskette analysiert und Optimierungspotenziale identifiziert.

ECR Benchmarking (jährlich)

ANSPRECHPARTNER:
Christian Eisenberg
Senior Manager Shopper Experience
T +49 (0) 221 94714-449
E christian.eisenberg@gs1.de

Experten®
Unser Team für Ihre Shopper Experience.

Birgit Schröder

Efe Kurak

Sofia Allerby

Corinna Asselborn

Alexandra Borowski

Christian Eisenberg

Petra Engels

Tobias Feldkamp

Agnes Garve

Tomas Hauke

Caroline Kopp

Inga Natrop

Thomas Pelz

Vanessa Pomp

Carsten Reitz

Miriam Schupbach

Louisa Sopp

Shopperliebe ist für Sie kein Fremdwort?
Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Sponsoren:

Konzeption und Design: www.gute-botschafter.de

gs1.de/shopperliebe

GS1 Germany GmbH
Birgit Schröder
Maarweg 133
50825 Köln
T + 49 (0) 221 94714-432
E birgit.schroeder@gs1.de