



| | |
|--|----|
| Vorwort | 03 |
| Unser Markenkern | 04 |
| Unser Bereich SX | 06 |
| Unsere Leistungen | 08 |
| Trainings | 10 |
| CATEGORY MANAGEMENT BASICS | 14 |
| ZERTIFIZIERTER GS1 CATEGORY MANAGER® | 16 |
| ONLINE CATEGORY MANAGEMENT BASICS | 18 |
| ZERTIFIZIERTER GS1 ONLINE CATEGORY MANAGER® | 20 |
| CATEGORY VISION BASICS | 22 |
| GS1 CATEGORY MANAGER MASTERY® | 24 |
| Beratung & Services | 26 |
| Publikationen | 28 |
| STUDIEN, WHITEPAPER UND ANWENDUNGSEMPFEHLUNGEN | 29 |
| Unser Team | 32 |

Liebe Leser:innen,

seit über 20 Jahren verbinden wir Händler und Hersteller. Denn nur in Kooperation kann der größte Mehrwert entstehen. Die Basis dafür: Category Management. Unser Ansatz beruht auf Zahlen, Daten und Fakten – und der Überzeugung, dass ein klarer Shopperfokus Voraussetzung für gesteigerte Wertschöpfung ist. Alles, was wir tun, richten wir deshalb konsequent an unserer Leitidee aus:

***Shopperfokus verbindet.
Gemeinsam mehr Wert gewinnen.***

In einer Welt der ständigen Veränderung wollen wir Shopper:innen sehen und verstehen – und so eine optimale Shopper Experience gestalten. Unser wertvollstes Werkzeug dabei ist unser Standard: der 8-Schritte-CM-Prozess.

Mehr Wissen mit GS1 Germany

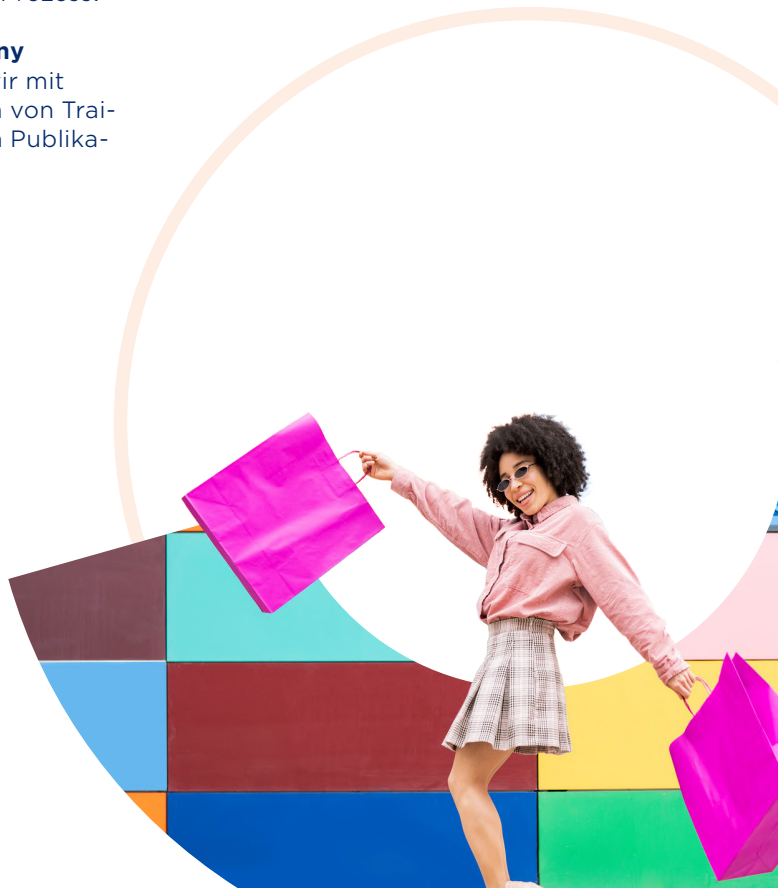
Unsere CM-Expertise teilen wir mit unserer Community – in Form von Trainings, Beratung oder eigenen Publikationen wie aktuellen Studien.

Ob Einsteiger:innen oder Expert:innen – bei uns finden Sie die passenden Leistungen und Lernprodukte, individuell abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse.

Dabei gehen Theorie und Praxis bei uns immer Hand in Hand – damit Sie Ihre Shopper:innen optimal erreichen und mit maßgeschneiderten Lösungen nachhaltig die Kundenbindung stärken.

Wir wollen verbinden, um zu bewegen. Als Teil von GS1 Germany glauben wir an die Kraft des Miteinanders in unserer GS1 Community. Werden auch Sie Teil davon: Lassen Sie uns gemeinsam wirksam werden und mehr Wert gewinnen.

Herzliche Grüße,
Ihr Team Shopper Experience





Wir sind Wegbereiter:innen für wirksame Wertschöpfung.

Unser klarer Shopperfokus schafft einen echten Mehrwert für Industrie und Handel.

Mit praxisnaher Expertise unterstützen und befähigen wir Menschen und Unternehmen, ein tiefgehendes Verständnis für ihre Shopper:innen zu entwickeln und sie besser zu erreichen.

Mehr Wert gewinnen.

MEHR

WERT

GEWINNEN!

Shopper:innen im Fokus, mehr Wert im Blick – unser Erfolgsfaktor.

Unser klarer Shopperfokus ist das Fundament im Bereich Shopper Experience. Mit den Grundlagen aus Kooperation, Daten und unserem bewährten 8-Schritte-CM-Prozess befähigen wir Händler und Hersteller, ihre Kund:innen gezielter anzusprechen. Damit bieten wir die Basis, fundierte Entscheidungen zu treffen – und so eine optimale Shopper Experience zu schaffen.

Was wir tun

Unsere Mission: Wir unterstützen Industrie und Handel, Category erfolgreich umzusetzen. Indem wir das Verständnis für Shopperbedürfnisse schärfen und so gemeinsam passgenaue Lösungen erarbeiten, die echte Veränderungen vorantreiben.

Ganz im Sinne des ECR-Gedankens setzen wir auf strategische Kategorie-Entwicklung und Optimierung der Shopper Journey. Stationär, online und im Omnichannel. National und international.

Neben Trainings und Beratung umfasst unser Weiterbildungsangebot Netzwerke wie den Expertenkreis ECR Demand Side, den Arbeitskreis E-Commerce, das ECR CatMan Network und unsere ECR Events.

Als interaktive Plattformen stehen hier nicht allein Know-how-Transfer und Inspiration im Vordergrund, sondern auch die Vernetzung und der Austausch untereinander.

Wie wir arbeiten

In einer Atmosphäre der vertrauensvollen Zusammenarbeit liegt unser Fokus darauf, effiziente Prozesse und kreative Impulse in Unternehmen zu bringen. Um gesteckte Ziele zu erreichen, neue Möglichkeiten zu entdecken und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

Wir helfen Händlern und Herstellern dabei, aus Shopper und Consumer Insights eine zukunftsweisende Category Vision zu entwickeln. Dabei berücksichtigen wir einzelne Warengruppen bis hin zu Total-Store-Konzepten – abgestimmt auf die individuellen Geschäftsziele unserer Kund:innen. Für echten Mehrwert und langfristigen Erfolg.



Mehr Wert gewinnen auf allen Wegen.

Im heutigen Handel geht es darum, Einkaufen zum Erlebnis zu machen. Mit Shopperfokus, Wissen und Expertise bieten wir maßgeschneiderte Lösungen an.

Unsere Trainings schärfen Ihren Blick für das Einkaufserlebnis Ihrer Shopper:innen und lassen Sie deren Erwartungen und Bedürfnisse noch besser verstehen. Ganz egal, ob im Grundlagenseminar oder Zertifikatslehrgang. Immer an Ihrer Seite: unser Team mit jahrelanger Praxiserfahrung.

Unsere Beratung begleitet Sie auf dem Weg zu einer herausragenden Shopper Experience. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Lösungen, die genau da ansetzen, wo Sie unsere Unterstützung brauchen.

Unsere Publikationen verschaffen Wissensvorsprung. Wir bündeln Know-how in Studien und Anwendungsempfehlungen für wertvolle Insights.

Unsere Leistungen beinhalten die Kompetenzfelder E-Commerce, Omnichannel, Shopper Insights, Shopper Journey, Category Vision sowie Total-Store-Konzepte. Durch »From Data to Insights to Action«-Bewertungen identifizieren wir Potenziale und ermöglichen die Umsetzung lösungsorientierter Strategien.

Wir heben Ihr Category Management auf ein neues Level: mit Shopperfokus und der Balance zwischen bewährter Praxis und Innovation.

Jetzt mehr erfahren:

gs1.de/sx



E-COMMERCE
SHOPPER INSIGHTS
SHOPPER JOURNEY ECR
OCM CATEGORY VISION
SHOPPER EXPERIENCE
CATEGORY MANAGEMENT
DATA INSIGHTS TOTAL STORE
BEWERTUNG & BEYOND
OMNICHANNEL

Jetzt mehr Wert gewinnen.

Unsere Leistungen:



TRAININGS

ab
S. 10



Beratung

ab
S. 26



Publikationen

ab
S. 28



TEAM

Unsere
Expert:innen

ab
S. 32

TRAININGS



EXPERTENWISSEN FÜR DIE PRAXIS.

Shopperfokus schärfen für alle Karriererelevel.



gs1.de/sx-weiterbildung

Category Management schafft echte Mehrwerte – aber eben nur dann, wenn Shopper:innen und deren Bedürfnisse im Fokus stehen. Die entscheidende Frage für Händler und Hersteller lautet also: Was wollen meine Kund:innen? Antworten auf diese und weitere essenzielle Fragen liefern unsere Trainings.

Gerade in dynamischen Märkten wie heute ändern sich Shopperbedürfnisse stetig, Ansprüche wachsen. Was bewegt Shopper:innen, bestimmte Produkte zu bevorzugen? Und wie gelingt es, den Einkauf zu einer echten Shopping Experience werden zu lassen und sie so zum Wiederkommen zu animieren?

In unseren Lernangeboten beleuchten wir die Shopper Journey mit Ihnen aus unterschiedlichsten Perspektiven und mit ganzheitlichem Blick auf die Shopper Experience.

Unser beliebtestes Training: der Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager®. Über 6.000 erfolgreiche Absolvent:innen zählen wir bereits. Aber ganz gleich, ob Newcomer oder CM-Profi, Kompaktseminar oder Zertifikatslehrgang: Sie profitieren von der Expertise unserer Trainer:innen mit einschlägiger operativer Branchenerfahrung – und nehmen neues Know-how und Tools mit, die Ihnen dabei helfen, Ihre Shopper:innen besser zu erreichen. Für mehr Shopperfokus – und mehr Wert.



Sie haben Fragen zu unseren Trainingsangeboten?

Tobias Feldkamp

M +49 175 6429302

E tobias.feldkamp@gs1.de

Da, wo Sie uns brauchen – unsere Trainings-Locations.

GS1 Germany Knowledge Center

Eine Location, vielfältige Möglichkeiten. 2.500 qm bietet unser Lern-Hotspot in Köln – und damit ausreichend Platz für branchenübergreifenden Diskurs, individuelle Weiterbildung und die Entwicklung kreativer Impulse. Unsere erfahrenen Innovations-Coaches unterstützen Sie dabei.

Online

Egal von wo aus auf der Welt direkt einen Mehrwert gewinnen: Unsere Expert:innen zeigen Ihnen auch auf digitalem Weg, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer Shopper:innen bestmöglich erkennen.

Blended Learning

Die Mischung macht's: Verbinden Sie das Beste aus beiden Welten in unserem Blended Learning Trainingsformat – vor Ort im GS1 Germany Knowledge Center oder in Ihrem Unternehmen und online in Kombination.

Inhouse

Sie möchten Ihr Team zu (Online) Category Management oder einem unserer weiteren Shopper Experience Themen fit machen? Alle Weiterbildungsangebote der GS1 Germany bieten wir, in deutscher und englischer Sprache, auch als maßgeschneiderte Inhouse-Trainings an.

**Jetzt 360-Grad-Tour
durch das GS1 Germany
Knowledge Center machen:**

gs1.de/kc





**Sie haben Fragen zu
unseren Trainings-Locations?**

Ekaterina Tserliouk

T +49 221 94714 521

E ekaterina.tserliouk@gs1.de



SEMINAR

Category Management Basics

Unabhängig von der Unternehmensgröße ist das Category Management über alle Branchen hinweg die Brücke zwischen Händlern, Herstellern und Shopper:innen. Wer seine Kund:innen besser erreichen möchte, sollte ihre Bedürfnisse stets in den Mittelpunkt aller Aktivitäten rücken.

Doch wie gelingt dieser Shopperfokus? Antworten findet der 8-Schritte-CM-Prozess. Die Basis legen wir gemeinsam.

In unserem Seminar liefern wir Ihnen in fünf praxisnahen Modulen grundlegendes Kompaktwissen, um auf Augenhöhe mit erfahrenen Category Manager:innen, Einkäufer:innen oder Sortimentsmanager:innen zu agieren.

Jetzt mehr Wert gewinnen:

gs1.de/cm-basics



ZIELGRUPPE

CM-Einsteiger:innen der Bereiche:

- Category Management
- Einkauf
- Sortimentsmanagement
- Vertrieb
- Key Account Management
- Marketing
- Produktmanagement



LERNZIELE

- CM Grundprinzipien
- Überblick 8-Schritte-CM-Prozess
- Generierung von Shopper Insights
- Kategorie-Definition aus Shoppersicht
- Verständnis von Shopper KPIs
- Einflussfaktoren und Ableitung
- shopperorientierter
- Sortimente und Platzierungen



DAUER

2 Tage



ORT

Online- oder
Präsenztraining
(Köln)



PREIS

1.495 € p.P.



TERMINE

Aktuelle Termine
finden Sie unter:
gs1.de/cm-basics



gs1.de/cm-fundamentals

Zertifizierter GS1 Category Manager®



Der Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager® ist der Klassiker unter unseren Trainings: Über 6.000 Absolvent:innen zählen wir bereits. In dem intensiven Lehrgang tauchen Sie tief ein in die Welt der shopperorientierten Sortimentsausrichtung und Flächenoptimierung. Ganz egal, ob es dabei um FMCG, Fashion, Apotheken, Haushaltswaren oder Electronics geht.

In unserem Lehrgang lernen Sie an neun Seminartagen berufsbegleitend den gesamten 8-Schritte-CM-Prozess kennen. Anschließend können Sie Ihre Fähigkeiten in der Praxis anwenden und CM-Projekte selbstständig planen, leiten und durchführen.

Von der Theorie direkt in die Praxis: der Deep Dive ins Category Management.

Jetzt mehr Wert gewinnen:

gs1.de/cm-lehrgang





ZIELGRUPPE

Mitarbeitende der Bereiche:

- Category Management
- Marketing
- Shopper Marketing
- Trade Marketing
- Vertrieb
- Business Development
- Prozessoptimierung
- Efficient Consumer Response (ECR)



LERNZIELE

- Definition der Kategorie aus Shoppersicht
- Kategorieanalyse & Anwendung von Analysetools
- Ableitung shoppergerechter Sortimente
- Erstellung attraktiver Platzierungen
- Einsatz erfolgreicher Promotion-Maßnahmen
- Umsetzung von CM-Konzepten am POS
- Erfolgsmessung



DAUER
9 Tage



ORT
Blended Learning
oder Präsenz-
training (Köln)



PREIS
6.995 € p.P.



TERMINE
Aktuelle Termine
finden Sie unter:
[gs1.de/cm-
lehrgang](https://gs1.de/cm-lehrgang)



[gs1.de/cm-
training](https://gs1.de/cm-training)



SEMINAR

Online Category Management Basics

Sofort, immer, überall: Für das perfekte Einkaufserlebnis stellen moderne Shopper:innen hohe Ansprüche an den digitalen Verkaufskanal. Doch wie wird man all dem gerecht? Mit einem intelligenten Online-Category-Management-Konzept. Das lässt sich jedoch nicht von heute auf morgen umsetzen – und schon gar nicht von alleine.

Digital durchstarten: Wir gehen die ersten Schritte mit Ihnen – damit Sie Ihre Conversion Rates auf Erfolgskurs bringen.

In unserem Seminar liefern wir Ihnen in vier praxisnahen Modulen das grundlegende Wissen, um Ihr Online-Geschäft strategisch und langfristig an moderne Shopper:innen auszurichten.

Jetzt mehr Wert gewinnen:

gs1.de/cm-online



ZIELGRUPPE

Mitarbeitende der Bereiche:

- E-Commerce/Online-Shop-Management
- (Online) Category Management
- Online-Marketing
- Online-Projektmanagement
- Sortimentsmanagement
- Trade Marketing
- Business Development
- Produktmanagement
- Einkauf
- Vertrieb
- Key Account Management



LERNZIELE

- Überblick Online Category Management
- Analyse von Shopperbedürfnissen und Kategorie-Potenzialen
- Ableitung shopperorientierter Sortiments-, Platzierungs- und Promotion-Maßnahmen
- Neue Ideen & Impulse für das Daily Business



DAUER

2 Tage



ORT

Präsenztraining
(Köln)



PREIS

1.495 € p.P.



TERMINE

Aktuelle Termine
finden Sie unter:
gs1.de/cm-online

Zertifizierter GS1 Online Category Manager®



Digitale Expertise ist im Handel gefragter denn je. Alle schauen auf die Digital Natives – doch was es braucht, sind Digital Leader, die mit fundiertem Category-Management-Know-how den Anforderungen von Shopper:innen im E-Commerce gerecht werden und Sortimente entsprechend ausrichten.

Digital voraus: Gemeinsam heben wir Ihr Business auch online aufs nächste Level.

In unserem Lehrgang lernen Sie in acht Modulen, wie Sie Shopperbedürfnisse auch online optimal befriedigen, um bessere Conversion Rates und höhere Warenkörbe zu erzielen.

Wir veranschaulichen, wie Sie den 8-Schritte-CM-Prozess im E-Commerce erfolgreich umsetzen. Anschließend können Sie Category Management selbstständig online und Omnichannel anwenden.

Jetzt mehr Wert gewinnen:

gs1.de/ocm-lehrgang





ZIELGRUPPE

Mitarbeitende der Bereiche:

- E-Commerce/Online-Shop-Management
- Category Management
- Online-Marketing mit Schnittstelle zum Category Management
- Trade Marketing
- E-Commerce Projektmanagement
- Business Development
- Produktmanagement
- Einkauf
- Vertrieb
- Key Account Management



LERNZIELE

- Umfassendes Wissen über CM im E-Commerce
- Verständnis strategischer Händlerpositionierung und Relevanz der Kategorien
- Analyse von Shopperbedürfnissen, Wettbewerb und Potenzialen
- Entwicklung und Umsetzung shopperorientierter Sortiments-, Platzierungs-, Promotion- und Servicemaßnahmen



DAUER

9 Tage



ORT

Blended Learning
(Köln & Online)



PREIS

6.995 € p.P.



TERMINE

Aktuelle Termine
finden Sie unter:
[gs1.de/
ocm-lehrgang](https://gs1.de/ocm-lehrgang)



SEMINAR

Category Vision Basics

Während das klassische Category Management immer eine Momentaufnahme ist, die den Blick auf kurz-fristige Wachstumspotenziale richtet, geht die Idee der Category Vision einen Schritt weiter:

Was tun, um Kund:innen auch in drei bis fünf Jahren noch zu erreichen? Gemeinsam werfen wir einen Blick auf Shopperbedürfnisse von morgen.

In unserem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie selbstständig eine Category Vision erarbeiten und einen entsprechenden Prozess in Ihrem Unternehmen begleiten.

Sie lernen, Ihre Kategorien über das bestehende Sortiment hinaus zu optimieren, indem etwa neue Produkte mit ins Portfolio aufgenommen und so gänzlich neue Bedürfnisse geweckt werden.

Jetzt mehr Wert gewinnen:

gs1.de/cv-basics



ZIELGRUPPE

CM-Erfahrene der Bereiche:

- Category Management
- Einkauf
- Key Account Management
- Vertrieb
- Produktentwicklung
- Marketing
- Brand Management
- Marktforschung
- CRM
- Nachhaltigkeit/Sustainability
- E-Commerce/Online-Shop-Management



LERNZIELE

- Verständnis des Konzepts Category Vision und Abgrenzung zum CM
- Vier Phasen zur Erstellung einer Category Vision
- Quantifizierung und Priorisierung von Wachstumstreibern



DAUER

2 Tage



ORT

Präsenztraining
(Köln)



PREIS

1.495 € p.P.



TERMINE

Aktuelle Termine
finden Sie unter:
gs1.de/cv-basics

GS1 Category Management Mastery®



Das neueste Training aus dem Hause GS1 Germany – hier nehmen selbst echte CM-Profis noch neues Wissen mit. Es geht um Tools und Techniken, mit denen Sie Shopper:innen und ihre Bedürfnisse, gerade unter den volatilen Marktbedingungen von heute, noch besser erreichen. Der Schlüssel: Daten.

In unserem Lehrgang erweitern Sie Ihr Know-how über CM-relevante Datenquellen und lernen, diese effektiv zu analysieren. Sie entwickeln die Fähigkeit, fundierte shopperorientierte Entscheidungen für Kategorie-Strategien zu treffen.

Die exklusive Zusatzqualifikation für Zertifizierte GS1 (Online) Category Manager® – für alle, die für ihre Shopper:innen die Extrameile gehen möchten.

Jetzt mehr Wert gewinnen:

gs1.de/cm-mastery





ZIELGRUPPE

Absolvent:innen der Lehrgänge zum Zertifizierten GS1 Category Manager®, Zertifizierten GS1 Online Category Manager® und ECR DACH Category Manager



LERNZIELE

- Kenntnis aktueller Marktentwicklung
- Einordnung der eigenen Kategorie
- Auswahl relevanter Datenquellen für eigene Fragestellungen
- Analyse konkreter Handlungsempfehlungen
- Verständnis von Prämissen der Sortimentsarbeit
- Beurteilung relevanter KPIs
- Einsatz von Omnichannel-Services



DAUER

8 Tage



ORT

Präsenztraining
(Köln)



PREIS

5.995 € p.P.



TERMINE

Aktuelle Termine
finden Sie unter:
[gs1.de/cm-
mastery](https://gs1.de/cm-mastery)

Beratung



MIT ERFAHRUNG AN IHRER SEITE.



gs1.de/sx

Know-how trifft Shopperfokus.

(ONLINE) CATEGORY MANAGEMENT

Kategorie-Potenziale entdecken und realisieren: Mit der Erhebung von Insights schaffen wir ein tiefes Shopperverständnis und geben konkrete Handlungsempfehlungen.

SHOPPER UND CONSUMER RESEARCH

Verstehen, wie Shopper ticken: Mit der Erhebung von Insights schaffen wir ein tiefes Shopperverständnis und geben konkrete Handlungsempfehlungen.

CATEGORY VISION

Zukunft gestalten: Gemeinsam beleuchten wir Trends von morgen und legen die Basis für mehr Kategorie Wachstum.

TOTAL STORE

Das große Ganze verstehen: Mit kategorieübergreifender Store-Optimierung zu noch mehr Shopperfokus.

INTERIMSMANAGEMENT

Weil selbst machen manchmal gar nicht so einfach ist: Bei Bedarf packen wir auch operativ mit an – und werden temporär Teil Ihres Teams.

EXPERTENVORTRÄGE

Wissen vermitteln: Ob Keynote, Motivationsrede oder fachlicher Vortrag – unsere Speaker:innen teilen ihre Erkenntnisse und geben praktische Tipps.

WORKSHOPS

Konkreten Herausforderungen konkret begegnen: In individuell auf Sie zugeschnittenen Workshops erarbeiten wir mit Ihnen passgenaue Lösungen.



Sie haben Fragen zu unseren Beratungsangeboten?

Miriam Schupbach

T +49 221 94714 403

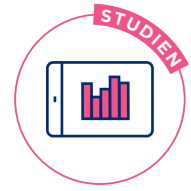
E miriam.schupbach@gs1.de



Publikationen

WISSEN, DAS SIE WEITERBRINGT.

Wissen weitergeben. Mehr Wert wachsen lassen.



gs1.de/media-hub

Wissen schaffen, Wissen bündeln, Wissen vermitteln: Wir sind nah an den Trends und Bedürfnissen im Markt. Neben unseren umfangreichen Weiterbildungsangeboten haben wir unser Know-how in zahlreichen Publikationen zu unterschiedlichen Themen für Sie aufbereitet. Ob in Whitepapern, Dossiers, aktuellen Studien, als Fachbuch oder Anwendungsempfehlungen.

Auszug unserer Publikationen



BUCH

CATEGORY MANAGEMENT
In acht Schritten zu mehr Erfolg am Point of Sale

Auch auf Englisch erhältlich!



WHITEPAPER

Category Vision



STUDIE

Plan- und Spontankaufstudie 2024



Sie haben Fragen zu unseren Publikationen?

Inga Natrop

M +49 175 9638556

E inga.natrop@gs1.de

VIEL WISSEN IN EIN BUCH GEBRACHT.

CATEGORY MANAGEMENT

In acht Schritten

zu mehr Erfolg
am Point of Sale

Kooperation schafft Mehrwert. Das ist der Grundgedanke im Category Management. Händler und Hersteller bündeln ihr Wissen, um Kategorien strategisch weiterzuentwickeln.

Dabei werden die Bedürfnisse und Erwartungen von Shopper:innen und Konsument:innen in den Fokus gerückt.

Step by step erklärt dieses Buch den überarbeiteten 8-Schritte-CM-Prozess, der sich im Markt längst etabliert hat und den Standard setzt.

Ein Wegweiser im Category Management für alle CM-Akteur:innen und die, die es werden wollen.

Jetzt bestellen:

gs1.de/cm-buch



Birgit Schröder | Christian Eisenberg
Angelika Hense | Dr. Jennifer Meyer

CATEGORY MANAGEMENT

IN ACHT SCHRITTEN
ZU MEHR ERFOLG
AM POINT-OF-SALE

AUCH AUF
ENGLISCH
ERHÄLTlich

Sofia Allerby | Christian Eisenberg
Justine Lauer | Dr. Jennifer Meyer

CATEGORY MANAGEMENT

IN EIGHT STEPS
TO MORE SUCCESS AT
THE POINT-OF-SALE

Prozess-Schritt 6 | Kategorie-Taktiken

Prozess-Schritt 6: Kategorie-Taktiken

Die Kategorie-Taktiken umfassen die CM-relevanten Marketing-Instrumente Sortiment, Platzierung, Promotion und Kommunikation. Der Prozess-Schritt Kategorie-Taktiken wird daher in der Praxis auch als „Werkzeugkoffer des CM“ bezeichnet. Basierend auf den Erkenntnissen der vorangegangenen Prozess-Schritte werden in den Kategorie-Taktiken konkrete Optimierungsmaßnahmen erarbeitet, die direkt auf die strategische Zielsetzung einzahlen und so dazu beitragen, die Umsatzwachstumspotenziale der Kategorie beim Händler zu realisieren.

Der Prozess-Schritt Kategorie-Taktiken wird in der Praxis auch als „Werkzeugkoffer des CM“ bezeichnet.

Beginnend mit der Taktik Sortiment werden zunächst jene Artikel identifiziert, die das optimale Sortiment beim betrachteten Händler in der Kategorie abbilden. Ist das bestmögliche Sortiment für die Zielkunden gefunden, wird es in eine optimale Regalplatzierung übertragen. Dabei gilt es, insbesondere die Shopper Insights aus dem zweiten Prozess-Schritt zu berücksichtigen. Die Taktiken Sortiment und Platzierung sind unmittelbar miteinander verbunden. Der wirtschaftliche Erfolg der Kategorie hängt maßgeblich von der Sortimentsauswahl sowie der Präsentation des Sortiments im Regal ab. Die zur Verfügung stehende Regalfäche und der Umfang der Optimierung sollten bereits im Rahmen der strategischen Abstimmung geklärt werden. Da Sortiment und Platzierung sich wechselseitig bedingen, kann es in der Praxis während des Optimierungsprozesses mehrfach zu notwendigen Anpassungen beim Sortiment kommen, bis die Platzierung der Artikel im Regal endgültig und optimal für die Shopper feststeht. Sind Sortiment und Platzierung verabschiedet, stehen weitere Überlegungen an, wie die Kategorie-Ziele zusätzlich mithilfe verkaufsfördernder Maßnahmen (vgl. Kategorie-Taktik Promotion und Kommunikation) erreicht werden können. Der Händler sollte sich darüber hinaus mit der Preisgestaltung seiner Sortimente befassen.

Die Kernfragen innerhalb der Kategorie-Taktiken lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Sortiment: Welche Sortimentspolitik wird in der Kategorie verfolgt, und welche Produkte bilden das optimale Sortiment für die Zielkunden?
- Platzierung: Wie werden die Kategorie in der Einkaufsstätte und die Artikel im Regal platziert?
- Promotion und Kommunikation: Mit welchen verkaufsfördernden Maßnahmen wird die Kategorie unterstützt und weiterentwickelt?

6.1 Auswirkungen der vorhergehenden Prozess-Schritte auf die Kategorie-Taktiken

Die Ergebnisse der zuvor bearbeiteten Prozess-Schritte geben bei der Auswahl und Ausgestaltung der Optimierungsmaßnahmen die Stoßrichtung vor und bilden somit den Rahmen, innerhalb dessen Sortiment, Platzierung sowie Promotion und Kommunikation



TEAM



GEMEINSAM MEHR WERT GEWINNEN.

Unsere Expert:innen.



**Inga
Natrop**



**Dr. Jennifer
Meyer**



**Julian
Majert**



**Justine
Lauer**



**Marvin
Goecke**



**Michel
Quaak**



**Miriam
Schupbach**



**Mona
Cypris**



**Petra
Engels**



**Sofia
Allerby**



**Steffen
Luippold**



**Tobias
Feldkamp**



**Tomas
Hauke**



shopper experience

Mehr Wert gewinnen.

Konzeption und Design: www.gute-botschafter.de

Follow us: **Linked** 

gs1.de/sx

GS1 Germany GmbH

Stolberger Straße 108 a
50933 Köln

shopperexperience@gs1.de