

Aus Liebe zum Shopper.

Category Management + Shopper Marketing



Vorwort



„Aus Liebe zum Shopper“ ist unsere Berufung.

Deshalb beschäftigt sich unser Team aus Category Management- und Shopper Marketing-Experten jeden Tag aufs Neue mit der Frage, wie sich Ergebnisse für Handel und Industrie durch Shopperorientierung und -fokussierung dauerhaft optimieren lassen.

Dazu bieten wir ein Portfolio aus Trainings- und Beratungsangeboten an, das die unterschiedlichsten Zielgruppen adressiert – mal auf höchstem Niveau, mal ganz pragmatisch. Hauptsache: praxisorientiert.

Auf den nächsten Seiten stellen wir Ihnen genau dieses Angebot vor. Kommen Sie auf uns zu, und lassen Sie uns gemeinsam diskutieren, wie die richtigen Antworten auf Ihre Fragen lauten. Wir haben uns darauf spezialisiert, für individuelle Herausforderungen kundenspezifische Lösungen zu entwickeln und umzusetzen – also auch für Sie.

A handwritten signature in black ink that reads "Birgit Elrod".

Inhaltsverzeichnis

Kick-Off

Category Management und Shopper Marketing	4
Das GS1 Germany Knowledge Center	6

Aktuell wichtig: Zukunft online

Online Category Management Basics	8
Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Online Category Manager	10

Im Fokus: Category Management

Category Management Basics	12
Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager	14
Category Management in der Umsetzung	18

Trendthema: Shopper Marketing

Neue Technologien im Handel	20
Touchpoint Management Basics	22
Shopper Insights Basics	24

Customized Solutions + Beratung

Customized Solutions und Inhouse-Angebot	26
Beratungsangebot	28
Ihre Berater und Trainer	32

CATEGORY MANAGEMENT UND SHOPPER MARKETING BEI GS1 GERMANY

Wir sprechen aus Erfahrung. Und Innovation.

Wieso heißt es eigentlich „stationärer Handel“? Schließlich ist in den Märkten von heute so gar nichts starr und festgefahren. Aus alten Warenhäusern sind moderne, interaktive Points of Sale geworden, die Shoppern nicht mehr nur den Einkauf ermöglichen, sondern ihnen eine Experience bieten. Einen großen Anteil daran haben das Category Management und Shopper Marketing. Wie sieht der Kunde den Handel? Was bewegt ihn dazu, bestimmte Produkte zu bevorzugen? Und wie können Handel und Industrie davon profitieren?

GS1 Germany bietet seit mehr als 10 Jahren einen ganzheitlichen Blick auf die Shopping Experience von morgen. Neben dem bekannten Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager bieten wir individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und Schulungen, die Fachkräften und Führungspersonalitäten aus Handel, Industrie und Dienstleistung immer wieder neue Eindrücke aus Sicht des Shoppers vermitteln. Und zwar nicht durch fachfremde Seminarleiter, sondern durch Berater und Trainer, die einschlägige operative Branchenerfahrung mitbringen. Schließlich zählt Expertise zu unseren wichtigsten Stärken.

Auf den folgenden Seiten finden Sie neben unseren verschiedenen Trainingsformaten deshalb auch Informationen zu unseren Beratungsmöglichkeiten und erhalten einen Einblick in unser weitreichendes Portfolio. Von der Inhouse-Schulung bis zur Projektbetreuung – wir sind vielseitig aufgestellt. Und immer bereit, unser Wissen zu teilen.

Lehrgang

- Mehrtägliches Intensivtraining mit verschiedenen Schulungsblöcken
- Theorie, Fallstudien, Gruppenübungen, Selbststudium
- Abschluss mit Zertifikat bei erfolgreich absolvierter Prüfung

Seminar

- Ein- bis mehrtägliches Grundlagen- oder Vertiefungstraining
- Theorie, Fallstudien, Gruppenübungen
- Abschluss mit Teilnahmebescheinigung

Workshop

- Ein- bis mehrtägliches Praxistraining
- Erarbeitung eines Großteils der Inhalte durch die Teilnehmer
- Abschluss mit Teilnahmebescheinigung

Alle Schulungen bieten wir auch auf Englisch, Französisch und Spanisch sowie maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse als Inhouse-Schulung an.





IHRE TRAININGSLOCATION | Das GS1 Germany Knowledge Center

Willkommen am Puls der Zeit.

Wer praktische Erfolge feiern möchte, sollte sich nicht auf graue Theorie verlassen. Deshalb zeichnen sich alle unsere Schulungen vor allem durch eins aus: praxisorientiertes Lernen. Und dazu braucht es natürlich das richtige Umfeld. Mit dem GS1 Germany Knowledge Center in Köln haben wir genau das geschaffen. Am Stammsitz der GS1 Germany erleben Sie den Einsatz digitaler Technologien in einem multimedialen Innovations-, Trainings- und Kompetenzzentrum.

In der „Shopper Experience“ wird die Konsumwelt des Kunden im Rahmen einer interaktiven Shopper Journey greifbar. Sie lernen kanalübergreifende Lösungen und Trends kennen – vom Zuhause des Kunden über das urbane Umfeld bis hin zum Point of Sale. Ein fortwährend aktualisierter, voll funktionsfähiger Supermarkt mit über 700 Artikeln dient als Trainingszentrum für die Prozesse des Category Managements. Als Trainingsteilnehmer können Sie so direkt anhand von interaktiven Anwendungsszenarien die Prozessoptimierung in der

Wertschöpfungskette nachvollziehen. Von modernsten Methoden der Marktforschung bis hin zum virtuellen Einkauf erfahren Sie mehr über innovative Tools und Technologien am PoS – und den Puls der Zeit.

SEMINAR | Online Category Management Basics

Wenn die Liebe weiter reicht als der stationäre Handel.

Digitalisierung bestimmt unser Leben: Alles wird schneller, smarter und wächst in digitalen Sphären – vor allem die Anforderungen der Shopper an den Handel. Sie wollen online eine Verlängerung des Altbekanntes 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 modernen Shopper anzupassen – und ganz nebenbei Ihre eigenen Prozesse zu optimieren.

Zielgruppe

Teilnehmer aus allen Branchen mit dem Anspruch, den Bedürfnissen des Omni-Channel-Shoppers gerecht zu werden.

Lernziele

- Kenntnis der Erfolgsfaktoren zur Umsetzung von Online Category Management in Ihrem Unternehmen
- Fähigkeit, die Erwartungen des Online-Shoppers einzuschätzen

Inhalt

- Grundlagenwissen Category Management
- Entwicklung des Handels zum Omni-Channel Retailing
- Shopperverhalten im E-Commerce
- Anwendung des Category-Management-8-Schritte-Prozesses im E-Commerce
- Praxisbeispiele und Lösungen

Dauer

2 Tage

Ort

GS1 Germany
Knowledge Center, Köln

Preis

1.195€

Termine

Aktuelle Termine finden
Sie auf gs1.de/cm



Sie brennen für Online-Handel?
Finden Sie weitere Informationen auf
gs1.de/cm-online und melden Sie sich an.



Wenn aus einer Online-Bekanntschaft die große Liebe wird.

Neu im Programm

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. Mit dem neuen Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Online Category Manager lernen Sie in einem interaktiven Lehrgang alles über die Unterschiede zwischen stationärem und Online-Handel. Wie lässt sich der Category-Management-8-Schritte-Prozess auf digitale Kanäle übertragen? An welchen Schnittstellen sollte ein 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.

Lernziele

- Selbstständiges Planen, Leiten und Durchführen von Category Management-Projekten und -Prozessen im E-Commerce und Omni-Channel Retailing

Inhalt

- Entwicklung des Handels zum Omni-Channel Retailing
- Shopperverhalten im E-Commerce
- Rahmenbedingungen für erfolgreiches Online Category Management
- Anwendungen des Category-Management-8-Schritte-Prozesses im E-Commerce
- Grundlagen des Online-Marketings
- Fachvorträge von externen E-Commerce Experten

Dauer

7 Tage

Ort

GS1 Germany
Knowledge Center, Köln

Preis

4.995€

Termine

Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm



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 Begeisterungsturm fängt mal klein an.

Kategorien, Warengruppen, Sortimente – so unterschiedlich wie Ihre Namen sind auch die Herangehensweisen an ihr 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 Category Management. Sie lernen unseren standardisierten Category-Management-8-Schritte-Prozess kennen, können ihn auf Ihr Unternehmen übertragen – und dann auch selbst erste Erfahrungen sammeln.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte, die selbstständig Sortimente und Platzierungen aus Sicht des Shoppers analysieren und verbessern wollen.

Lernziele

- Grundlegende Kenntnis von Category Management im Allgemeinen und sein Nutzen für Ihr Unternehmen
- Verständnis des Category Management-Prozesses

Inhalt

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

Dauer

2 Tage

Ort

GS1 Germany
Knowledge Center, Köln

Preis

1.195€

Termine

Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm



Genauso begeistert wie wir?
Finden Sie weitere Informationen auf
gs1.de/cm-basics und melden Sie sich an.



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



LEHRGANG | Zertifizierter GS1 Category Manager

Weil sich auch Begeisterung noch ausbauen lässt: unser Herzstück.

Der eine verantwortet Warengruppen, der andere kümmert sich um die optimalen Sortimente und der Dritte beschäftigt sich mit Kategorie-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 – ausgezeichnet als Zertifizierter GS1 Category Manager.

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 Category-Management-8-Schritte-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

- Category-Management-8-Schritte-Prozess
- Kooperation zwischen Handel und Industrie
- Potenziale und Maßnahmen
- Kategorien aus Sicht des Shoppers
- Kategorie-Definition, -Bewertung und -Umsetzung sowie Strategie- und Maßnahmenentwicklung
- Datenquellen, Analysemethoden und Tools

Dauer

10 Tage

Ort

GS1 Germany
Knowledge Center, Köln

Preis

6.995€

Termine

Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm

Mehr als 3.000 Zertifizierte GS1 Category Manager – jeder dritte aus dem Handel.

Ihre Benefits

Blick über den Tellerrand.

Sie beleuchten Kategorien aus jeder Perspektive: Sie entwickeln gemeinsam mit anderen Fachkräften aus Handel, Industrie und Dienstleistung ein Verständnis für einen shopperorientierten Blick auf die Kategorie.

Agieren auf Augenhöhe.

Sie sprechen fließend Category Management: Die Standards und Prozesse des Lehrgangs sind anerkannte Grundlage für gemeinschaftliches Arbeiten im Category Management – und das mittlerweile international.

Teil der Community.

Sie steigen sofort ins Geschäft ein. Der Lehrgang begleitet Sie von Anfang an parallel zu Ihrem Job. Die Praxisübungen, das Mentoring und die abschließende Zertifizierung bilden die Basis für Ihre Category Management-Karriere. Werden Sie als Zertifizierter GS1 Category Manager Teil unseres CM-Netzwerks.



„ Fundiertes Category Management-Know-how ist für die Zusammenarbeit mit dem Handel heute essenziell. Durch den praxisorientierten Lehrgang mit der Zertifizierung sind wir optimal aufgestellt.“

Arne Koslowski
Head of Strategy & Insights
Sales/Marketing
Coca-Cola European Partners
Deutschland GmbH



„ Ich beschäftige mich seit vielen Jahren mit praktischen Category Management-Fragestellungen. Der Lehrgang gibt einen sehr guten Überblick über den Gesamtzusammenhang der einzelnen Prozessschritte und ist für mich daher eine ideale Ergänzung.“

Andreas Doser
Leitung Category Development
dm-drogerie markt GmbH + Co. KG



„ Seit über zehn Jahren bin ich nun Zertifizierter GS1 Category Manager. Seitdem konnte ich die Lehrgangsinhalte in vielen Praxisprojekten in unterschiedlichen Aufgabenbereichen anwenden. Heute sind sie zum Hauptbestandteil meiner täglichen Arbeit geworden.“

Tobias Behle
Leiter Shopper Marketing &
Category Management
Ferrero Deutschland GmbH





Sie wollen in die Praxis eintauchen?
Finden Sie weitere Informationen auf
gs1.de/cm-umsetzung und melden
Sie sich an.



WORKSHOP | Category Management in der Umsetzung

Lieblingsfach: Praxisorientierung.

Speziell für
Vertriebsaußendienst
und **Marktpersonal**

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. Wer jeden Tag im Markt unterwegs ist, weiß: Die Realität ist deutlich komplexer. 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.

Zielgruppe

Fachkräfte aus Handel und Industrie, die Category Management selbstständig auf der Fläche verantworten oder dabei beratend unterstützen.

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
- Kategorie-Verständnis aus Shoppersicht: Marken vs. Kategorien
- Zahlen, Daten, Fakten
- Vom Planogramm zur Platzierung
- Organisation und Durchführung von Category Management am PoS

Dauer

1 Tag

Ort

GS1 Germany
Knowledge Center, Köln

Preis

595€

Termine

Aktuelle Termine finden
Sie auf gs1.de/cm



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



SEMINAR | Neue Technologien im Handel

Ihre älteste Leidenschaft: Die Zukunft entdecken.

Was erwartet uns morgen? Schnelligkeit. 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 vom 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 Einkaufsprozess
- Fähigkeit, erste Strategien für Ihr Unternehmen zum Einsatz neuer Technologien zu entwickeln

Inhalt

- Neue Technologien und ihre Umsetzbarkeit
- Chancen und Risiken für Ihr 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€

Termine

Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm

SEMINAR | Touchpoint Management Basics

Für leidenschaftliche Richtungsweiser.

Was bewegt einen Shopper dazu, ein Produkt zu kaufen? Mit welchen Touchpoints kommt er vor und nach dem Kauf 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 Herangehensweise. Dieses Basics Seminar bietet einen Einblick in die Analyse der Touchpoints entlang der Shopper Journey. Sie lernen die Methoden, und wir liefern Ihnen Fallbeispiele, die die Shopper Experience aus Sicht des Shoppers beleuchten und mit denen Sie das Erlebnis für Ihre Shopper zu etwas ganz Besonderem machen. Ganz shopperzentriert, versteht sich.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte, die sich mit der Generierung, Analyse und Umsetzung von Shopper Insights zur Optimierung des Touchpoint Managements befassen.

Lernziele

- Bewusstsein für Touchpoint Management und seine Potenziale
- Verständnis für die Relevanz von Shopper Insights und Typen
- Anwendung von Shoppersegmentierung, Shopping Missions und Occasions zur Optimierung der Shopper Experience

Inhalt

- Hintergründe, Entwicklungen und Herausforderungen des Touchpoint Managements
- Shopper Centricity
- Einführung zu Shopper Insights und Shoppersegmentierung
- Shopping Missions und Shopping Occasions
- Shopper Experience Management
- Touchpoint Management Prozess

Dauer

2 Tage

Ort

GS1 Germany
Knowledge Center, Köln

Preis

1.195€

Termine

Aktuelle Termine finden
Sie auf gs1.de/cm



Haben Sie sich entschieden?
Finden Sie weitere Informationen auf
gs1.de/touchpoint-management
und melden Sie sich an.





Haben Sie Ihre Nische gefunden?
Finden Sie weitere Informationen auf
gs1.de/shopper-insights und melden
Sie sich an.



SEMINAR | Shopper Insights Basics

Sie denken systematisch? Ihr Kunde 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 langzeiterprobt. 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 der Shopper Insights kennenlernen
- 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€

Termine

Aktuelle Termine finden
Sie auf gs1.de/cm

CUSTOMIZED SOLUTIONS UND INHOUSE-ANGEBOT

Falls Sie auf der Suche nach maßgeschneiderter Expertise sind.

„Aus Liebe zum Shopper“ ist unsere Berufung. „Aus Liebe zum Kunden“ auch – und unsere Kunden sind Sie.

Deshalb hören wir uns Ihre Erwartungen und Bedürfnisse sehr genau an und finden dafür die passenden Lösungen.

Wir schneiden individuelle Angebote und Maßnahmen auf Ihre Situation zu – im Training wie in der Beratung. 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 die ideale Lösung finden – ganz nach Maß, versteht sich.



Individuelle Angebote erfordern manchmal auch interkulturelle Kompetenz. Neben den standardmäßig deutschen Trainings bietet unser international zusammengesetztes Berater- und Trainerteam auch individualisierte Schulungen in diversen anderen Sprachen an.



Sie möchten ein Angebot nach Maß?
Sprechen Sie uns gerne an.

Agnes Garve

agnes.garve@gs1.de
+49 (0)221 94714-541

BERATUNGSANGEBOT

Der beste Erfahrungswert: Liebe zum Job.

Wer andere schult, ist häufig eher theoretisch unterwegs. Häufig. Nicht so bei uns. Unsere Berater und Trainer sind selbst zertifizierte und praxiserfahrene Category Manager. Wir beraten Sie bei Ihren Projekten und Prozessen, unterstützen Sie mit unserer Erfahrung und genau dem Know-how, das Sie brauchen.

Unsere Philosophie

- Eine shopperorientierte Philosophie leben – das ist unsere Vision für alle Unternehmen aus Handel und Industrie – und Basis unserer täglichen Arbeit mit unseren Kunden.

- Dabei berücksichtigen wir, dass jedes Unternehmen anders ist und sich auf einem unterschiedlichen Wissensstand befindet. Wir stellen uns darauf ein, berücksichtigen Ihre aktuelle Situation und holen das Optimum für Sie heraus.
- Unsere Beratungsansätze stellen Ihren Shopper, Ihre Ist-Situation und Ihren Bedarf in den Mittelpunkt.
- Gemeinsam finden wir Lösungen für Ihre Fragestellungen, entwickeln Maßnahmen und erzielen Erfolge.

Know-how



Kompetenz



Umsetzung



Sie wollen von unserer Erfahrung profitieren? Schreiben Sie uns gerne an.

Efe Kurak

efe.kurak@gs1.de

+49 (0)221 94714-466

BERATUNGSANGEBOT

Natürlich haben wir ein Erfolgsrezept. Anbei Ihre Einkaufsliste.

Know-how

Die Basis aller erfolgreichen Category Management- und Shopper Marketing-Projekte ist das Wissen über Ihren Shopper. Wir können helfen.

Wir formulieren gemeinsam mit Ihnen die richtigen Fragen und finden die passenden Antworten: Wie verhält sich Ihr Shopper? Was sind seine Bedürfnisse? Und wie erreichen Sie ihn?

Wir finden mit Ihnen heraus, welche Shopper Insights Sie benötigen, und begleiten Sie bei der Beauftragung von Marktforschungsinstituten. Wir entwickeln Möglichkeiten, die

gefundenen Insights in Ihren zukünftigen Projekten am Point of Sale umzusetzen.

Kompetenz

Marktführer oder Nische: Im Wettbewerb gewinnen nur die Besten. Da helfen wir gern.

Als Experte für Ihre Kategorie sind Sie als Hersteller bevorzugter Ansprechpartner für den Handel. Für Handelsunternehmen stellt dabei die größte Herausforderung dar, Category Management und Shopper Marketing nicht nur in der Theorie, sondern vor allem bis auf die Fläche zu leben.

Wir machen Ihr Unternehmen auf allen Ebenen fit und entwickeln mit Ihnen eine effiziente Organisation und Prozesse für alle Funktionen, um Shopper Know-how effektiv zur Entwicklung von Category Management- und Shopper Marketing-Konzepten für Ihr Unternehmen zu nutzen.

Umsetzung

Manchmal fehlt die Initialzündung, manchmal die Ressource, manchmal benötigt man einfach einen erfahrenen Sparringspartner. Gut, dass wir am Point of Sale nahkampfprobt sind.

Egal ob Sie erfahrener Category Manager sind oder erste Projekte starten möchten. Wir steuern oder begleiten Ihre Projekte mit Händlern, Herstellern und Dienstleistern in allen Warengruppen und Vertriebskanälen - online und stationär. Wir begleiten Sie von der strategischen Abstimmung bis zur Umsetzung im Markt und Überführung in den Roll-out. Wir wissen, was wann zu tun ist und haben dabei immer Ihren Shopper und Ihr Kategorie-wachstum im Blick. Auch komplexe Projekte bis hin zum Total-Store-Ansatz nehmen wir in Angriff.

Wir binden problemlos mehrere Partner ein und unterstützen Sie mit unserer kartellrechtlichen Expertise.

Wir übernehmen für Sie.



Wir begleiten Sie.

Wir gestalten gemeinsam.

IHRE BERATER UND TRAINER

Wir lieben Shopper.



Sofia Allerby



Alexandra Borowski



Christian Eisenberg



Burkhard Elberg



Petra Engels



Tomas Hauke



Angelika Heinz



Caroline Kopp



Efe Kurak



Tobias Feldkamp



Justine Lauer



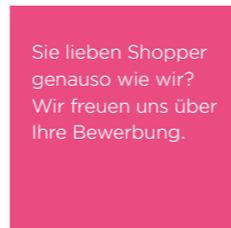
Inga Natrop



Thomas Pelz



Vanessa Pomp



Sie lieben Shopper
genauso wie wir?
Wir freuen uns über
Ihre Bewerbung.



Carsten Reitz



Mirko Schmidt



Birgit Schröder



Louisa Sopp



Corinna Asselborn

Sponsoren:



GS1 Germany GmbH

Birgit Schröder

Maarweg 133

50825 Köln

T + 49 221 94714 432

F + 49 221 94714 7432

E birgit.schroeder@gs1.de



www.gs1.de

© GS1 Germany GmbH, Köln, 06/2019

