



Damit
Ihre
Shopper
Sie lieben.



shopper
experience[®]

Trainings 06

CATEGORY MANAGEMENT BASICS 10
 ZERTIFIZIERTER GS1 CATEGORY MANAGER® 12
 ONLINE CATEGORY MANAGEMENT BASICS 14
 ZERTIFIZIERTER GS1 ONLINE CATEGORY MANAGER® 16
 SHOPPER INSIGHTS BASICS 18

Beratung & Services 20

BERATUNGS- UND SERVICEPORTFOLIO 22

Studien & Insights 24

MIT WISSENSVORSPRUNG ZUM ERFOLG 25

Team 30

Liebe Leser:innen,

in unserer Branche gilt: Die Shopperliebe ist das höchste Gut. Denn: Wenn Ihre Shopper glücklich sind, sind Sie es auch. Doch wie gelingt es Händlern und Herstellern die Herzen ihrer Shopper höher schlagen zu lassen – und sich auch langfristig die Treue ihrer Kund:innen zu sichern? Wir kennen die Antworten.

Seit über 20 Jahren leben wir bei GS1 Germany den ECR-Gedanken. Mehr als 15 Jahre beschäftigen wir uns im Bereich Shopper Experience mit dem Thema Category Management und haben uns der Liebe zwischen Händler, Hersteller und Shopper verschrieben.

Unsere Expertise ist dabei unsere größte Stärke. In Form von Trainings, Beratung & Services sowie Studien & Insights geben wir unser Know-how an Sie weiter – denn auch Shopperliebe wächst, wenn man sie teilt.

Werden auch Sie zum Shopperliebling – zum Beispiel mit unserem Lehrgang zum Zertifizierten GS1 (Online) Category Manager®, den mittlerweile über 4.500 Teilnehmende aus aller Welt absolviert haben.

Neben „Klassikern“ wie unseren Lehrgängen finden Sie auch neue Angebote auf den nächsten Seiten. Denn Stillstand bedeutet Rückschritt – das gilt im Handel mehr denn je. Genau deshalb bauen wir kontinuierlich Wissen auf, haben unser Team verstärkt und unser Portfolio erweitert. Stöbern Sie sich doch mal durch und nehmen neue Denkanstöße und Impulse für Ihr Business mit!

Herzliche Grüße



Birgit Schröder

T +49 163 6878489
 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.



Was ist zu tun, damit es die ganz große **Shopperliebe** wird?

Wie in jeder glücklichen Beziehung gilt: Lesen Sie Ihren Shoppers die Wünsche von den Augen ab – und sorgen so für ein unvergessliches Einkaufserlebnis. Denn das ist die Basis für loyale Kund:innen, die häufiger einkaufen und mehr ausgeben. Zusätzliche Kosteneinsparungen durch effizientere Prozesse sorgen für steigende Erträge. Eine **Win-Win-Win-Situation** für alle Beteiligten.

Unsere Expert:innen unterstützen Sie dabei und legen den Grundstein für eine glückliche Händler-Hersteller-Shopper-Beziehung.

Mit Expertenwissen in die Praxis.

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.

Und das durch Berater:innen und Trainer:innen, die einschlägige operative Branchenerfahrung mitbringen. Schließlich zählt Expertise zu unseren besonderen Stärken. Sie möchten die Welt mit den Augen Ihrer Shopper sehen? Von Kompaktwissen bis Zertifikatslehrgang: Unsere Trainings vermitteln Ihnen das nötige Know-how und Tools, die Ihnen als Händler, Hersteller oder Dienstleister helfen, Ihre Shopper noch besser zu erreichen. So haben Sie gute Chancen, die Herzen Ihrer Kund:innen im Sturm zu erobern.

Trainings[♡]

Shopperliebe will gelernt sein – wir zeigen Ihnen den Weg in die Herzen Ihrer Shopper.

**Sie haben Fragen
zu unseren Trainings?**

Alwina Schmidt

T +49 221 94714-282

E alwina.schmidt@gs1.de



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

GS1 Knowledge Center

Eine Location – vielfältige Möglichkeiten. Unser Kreativ-Hotspot in Köln bietet eine einzigartige Lernatmosphäre. In unserem Experience Center können Sie die Zukunft des Einkaufens auf einer interaktiven Shopper Journey hautnah erleben.

Online

Remote von überall auf der Welt direkt in die Herzen Ihrer Shopper: Flexibel und interaktiv machen unsere Expert:innen Sie auch auf digitalem Wege zum Liebling Ihrer Shopper.

Inhouse

Sie suchen nach einem Training, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist? Alle Seminare und Lehrgänge bieten wir bei Bedarf auch bei Ihnen im Unternehmen an. Auf Wunsch auch auf Englisch, Spanisch, Französisch oder Schwedisch.

Blended Learning

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



IN DREI SCHRITTEN ZU IHREM INDIVIDUELLEN ANGEBOT:

1.

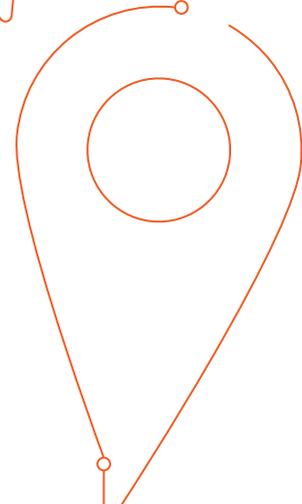
Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

2.

Wir besprechen gemeinsam Ihre Weiterbildungs- und Lernziele.

3.

Wir erstellen ein individuelles Angebot für Ihre Bedürfnisse.



Der Grundstein für jede gute Shopper-Beziehung.

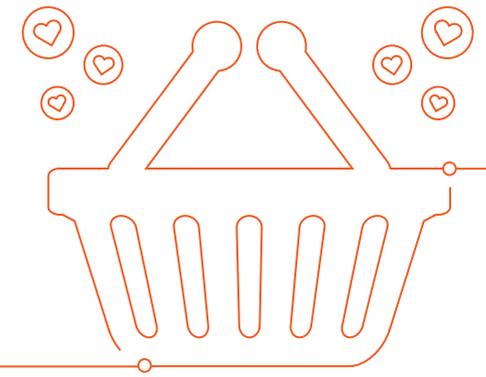
Für die ganz große Shopperliebe: Unabhängig von der Unternehmensgröße ist das Category Management über alle Branchen hinweg der Matchmaker zwischen Händler, Hersteller und Shopper. Wer zum Liebling seiner Shopper werden will, sollte seine Kund:innen in den Fokus aller Aktivitäten rücken. Doch welche Bedürfnisse haben Shopper von heute (und morgen)? Antworten findet das Category Management entlang des 8-Schritte-Prozesses.

Das Fundament muss stimmen: Wir sorgen dafür, dass Sie das Herz Ihrer Shopper im Sturm erobern.

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

Bereit, Ihre Begeisterung zu entfachen?

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-basic und melden Sie sich an.



ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an CM-Einsteiger:innen sowie Teilnehmende aus Handel und Industrie, die als Schnittstelle Berührung zum CM haben. Ideal für Mitarbeitende der Bereiche:

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



LERNZIELE

Welche Grundsätze verfolgt Category Management und wie sieht der 8-Schritte-Prozess aus?

- Welche Elemente sind für Ihre Funktion relevant und wie können Sie diese einsetzen?
- Wie lassen sich Kategorien aus Shoppersicht definieren?
- Welche Shopper KPIs werden zur Analyse von Kategorien genutzt?
- Wie werden Sortiments-, Platzierungs-, und Promotionmaßnahmen abgeleitet?



INHALT

Kategorie Insights & Definition

- Bedeutung und Potenziale der Kategorie
- Shopper-KPIs
- Vertiefung der Sortiments- und Platzierungsoptimierung
- Umsetzung der Maßnahmen und Qualitätssicherung auf der Fläche
- Gruppenübungen anhand von Fallbeispielen



DAUER
2 Tage



ORT
Online- oder Präsenztraining (GS1 Germany Knowledge Center, Köln)



PREIS
1.495 € p.P.



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



gs1.de/cmb-en

Weil sich auch Begeisterung noch ausbauen lässt: unser Herzstück.



Wie wird aus einer guten Kundenbeziehung die große Shopperliebe? Antworten auf die Frage aller Fragen findet das Category Management. Dabei geht es um kundenorientierte Sortimentsausrichtung und Flächenoptimierung, um den Bedürfnissen der Shopper bestmöglich gerecht zu werden. Und zwar ganz egal, ob es dabei um FMCG – oder aber um Fashion, Apotheken, Haushaltswaren oder Electronics geht.

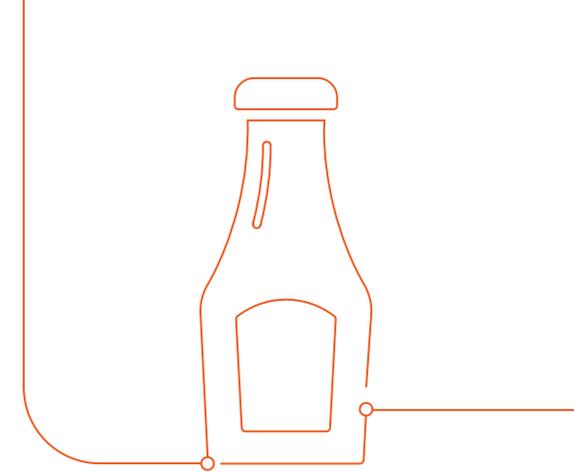
Doch wie wird man eigentlich Category Manager?

Viele Wege führen ins Herz Ihrer Shopper – wir kennen die optimale Route:

In unserem exklusiven Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager® lernen Sie an neun Seminartagen berufsbegleitend alle Grundlagen des Category Managements kennen. Anschließend können Sie Ihre Fähigkeiten in der Praxis anwenden und Category Management Projekte in Ihrem Unternehmen selbstständig planen, leiten und durchführen.

Bereit, Ihre Begeisterung auszubauen?

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-lehrgang und melden Sie sich an.



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche: Category Management • Marketing • Vertrieb • Einkauf • Supply Chain Management • Prozessoptimierung



LERNZIELE

Wie werden Kategorie-Ziele definiert und überprüft?
• Nach welchen Kriterien werden Artikel ein- oder ausgelistet?
• Wie sieht das optimale Regal aus Kundensicht aus?
• Wie setzt eine Filiale Category Management erfolgreich um?
• Wie gelingt eine gute Kooperation zwischen Handel und Industrie?



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-Expert:innen



DAUER
9 Tage



ORT
Blended Learning, Online- oder Präsenztraining (GS1 Germany Knowledge Center, Köln)



PREIS
6.995 € p.P.



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



gs1.de/cm-en

Shopperliebe auf den ersten Klick.



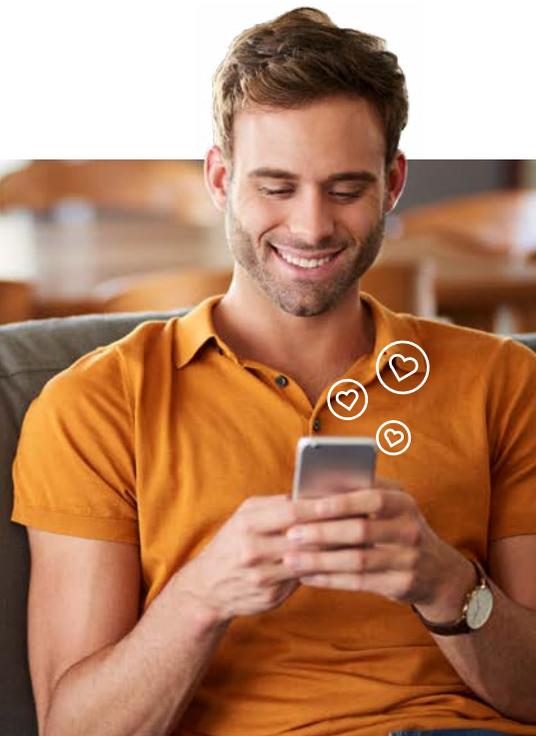
Sofort, immer, überall: Für das perfekte Einkaufserlebnis stellt der Shopper hohe Ansprüche an den digitalen Verkaufskanal. Nur – wie wird man all dem gerecht? Mit einem intelligenten Online Category Management-Konzept zum Beispiel. Doch das lässt sich nicht von heute auf morgen umsetzen – und schon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

Wir helfen Ihnen dabei, das Herz Ihrer Shopper auch auf digitalem Wege höher schlagen zu lassen:

In unserem Seminar liefern wir Ihnen in vier praxisnahen Modulen grundlegendes Wissen, um Ihr Onlinegeschäft strategisch und langfristig auf den modernen Shopper auszurichten – und ganz nebenbei Ihre eigenen Prozesse zu optimieren.

Liebe, die weiter reicht.

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-online und melden Sie sich an.



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche: Category Management • (Trade) Marketing • Produktmanagement • Einkauf • Vertrieb • Key Account Management



LERNZIELE

Welche Bedürfnisse und Erwartungen hat der Online Shopper an sein Einkaufserlebnis? • Welche Bausteine liegen dem 8-Schritte-CM-Prozess zu Grunde? • Wie lassen sich Potenziale des Shops ermitteln? • Wie kann die Shop Performance verbessert werden mit Hilfe des shopperzentrierten Online Category Management Ansatzes? • Welche Tipps & Tricks lassen sich direkt in der Praxis anwenden?



INHALT

Grundlagenwissen Category Management • Bedürfnisse des Online Shoppers • Potenzial für Online Category Management im gesamten Unternehmenskontext • 8-Schritte-CM-Prozess im E-Commerce • Best Practices & Übungen



DAUER
2 Tage



ORT
Online- oder Präsenztraining (GS1 Germany Knowledge Center, Köln)



PREIS
1.495 € p.P.



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

Wenn aus einer Online-Bekanntheit die große Liebe wird.



Digitale Expertise ist im Handel gefragt 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. Denn auch abseits des stationären Handels geht es darum, die Käufer zu verstehen und seine Sortimentspolitik entsprechend auszurichten.

Wer das Herz seiner Shopper auch online im Sturm erobern will, sollte den nächsten Schritt wagen – wir spielen Amor für Sie:

Sie sind bereit für die große Liebe?

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/ocm-lehrgang und melden Sie sich an.

In unserem exklusiven Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Online Category Manager® lernen Sie in acht abwechslungsreichen Modulen, wie Sie den Online Shopper begeistern, um bessere Conversion Rates und höhere Warenkörbe zu erzielen.

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



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche: ◦ Category Management ◦ Marketing ◦ Vertrieb ◦ Einkauf ◦ Business Development



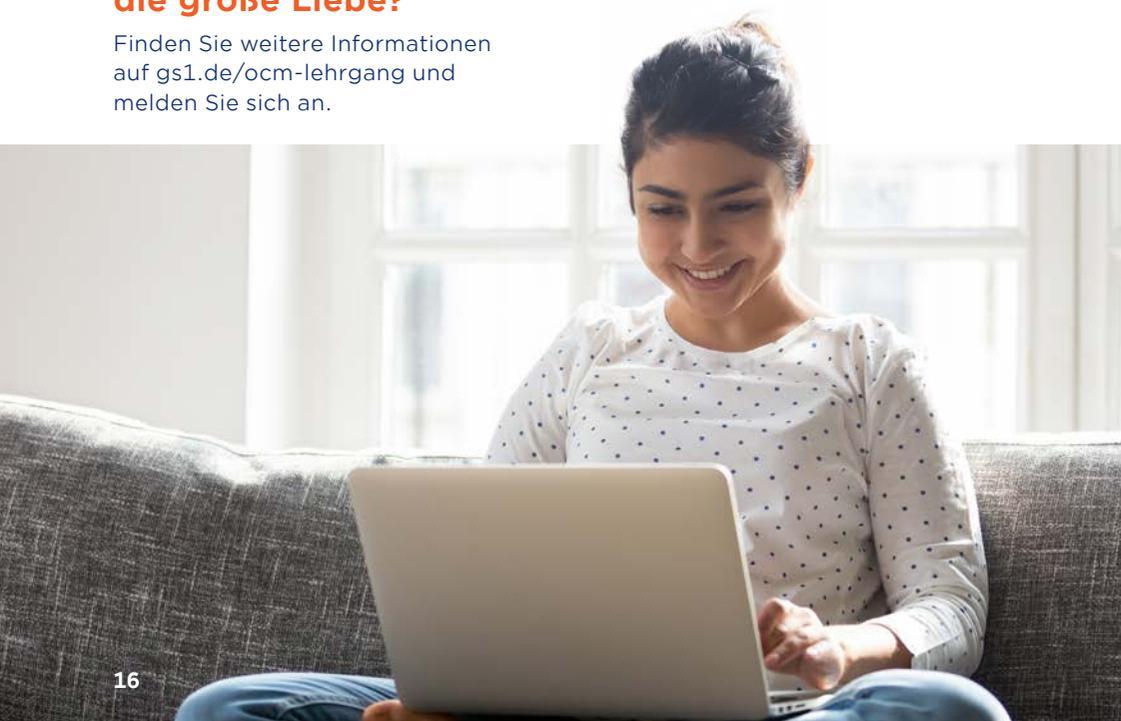
LERNZIELE

Wie können wir den Online Shopper besser verstehen?
◦ Wie kann der 8-Schritte-CM-Prozess im E-Commerce angewendet werden? ◦ Welche Rahmenbedingungen beeinflussen erfolgreiches Category Management im E-Commerce? ◦ Was sind relevante Erfolgsfaktoren für Online Shops? ◦ Welche Schnittstellen sind für das Category Management im E-Commerce relevant?



INHALT

Shopperverhalten im E-Commerce ◦ Rahmenbedingungen für erfolgreiches Online Category Management
◦ Anwendungen des 8-Schritte-CM-Prozesses im E-Commerce ◦ Grundlagen des Online-Marketing
◦ Fachvorträge externer E-Commerce-Expert:innen



DAUER
9 Tage



ORT
Blended Learning, Online- oder Präsenztraining (GS1 Germany Knowledge Center, Köln)

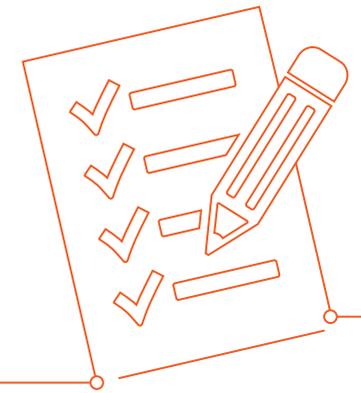


PREIS
6.995 € p. P.



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

Die Welt mit den Augen Ihrer Shopper sehen.



Ihren Kund:innen jeden Wunsch von den Augen ablesen? Das geht. Nun ja, fast. Von Eye-Tracking über Kundenlaufstudien bis hin zu begleiteten Einkäufen: Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, Ihnen einen Einblick in die Shoppingwelt Ihrer Kunden zu gewähren und Ihre Käufer dadurch besser zu verstehen.

Shopper Insights sind der zentrale Schlüssel zum Herzen Ihrer Shopper – wir helfen Ihnen dabei, sie zu finden und richtig zu lesen:

Wagen Sie den Blick ins Herz Ihrer Shopper.

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/shopper-insights und melden Sie sich an.

In unserem Seminar lernen Sie die aktuellen Methoden, Technologien und Erkenntnisse zur Gewinnung von Shopper Insights kennen. Anschließend können Sie beurteilen, welcher Research-Methoden-Mix für Ihr Unternehmen am besten geeignet ist, damit Sie Ihre Shopper noch besser verstehen und auf ihre Bedürfnisse eingehen können. Darüber hinaus lernen Sie spezifische Forschungsfragen für Ihr Unternehmen und Ihre Kategorie zu formulieren.



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche: Category Management • (Trade) Marketing • Produktmanagement • Einkauf • Vertrieb • Key Account Management



LERNZIELE

Bedeutung und Nutzen von Shopper Insights als Basis für den Erfolg beim Kunden • Überblick über die wichtigsten Shopper Insights Methoden • Blick in die Praxis über Beispiele • Kritische Aspekte des Agenturbriefings • Forschungsfragen für die eigenen Unternehmenspraxis entwickeln und bewerten



INHALT

Aktuelle Methoden zur Gewinnung von Shopper Insights • Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Shopper Insights • Fallbeispiele aus unterschiedlichen Warengruppen • Praktische Übungen • Budgetnutzung und Agenturbriefing



DAUER
2 Tage



ORT
Online- oder Präsenztraining (GS1 Germany Knowledge Center, Köln)



PREIS
1.495 € p.P.



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

Mit Know-how und Erfahrung immer an Ihrer Seite.

Wir beraten, unterstützen, inspirieren und begleiten Sie. Unsere Expert:innen sichern die erfolgreiche Umsetzung Ihrer Category Management Projekte und den Weg zu einer gelungenen Shopper Experience – online, stationär und branchenübergreifend. **Damit Ihre Shopper Sie lieben.**

Aus der Praxis für die Praxis: Bei Ihren Projekten unterstützen wir Sie gern mit unserem Know-how und unserer Erfahrung – damit Ihr Vorhaben nicht nur Theorie bleibt, sondern Realität wird.

Gemeinsam mit Ihnen legen wir 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. Ob für eine Kategorie oder den Total Store, stationär oder online: Egal, vor welcher Herausforderung Sie stehen: Wir beraten Sie neutral und unabhängig und packen genau da mit an, wo Sie uns brauchen. Lassen Sie uns gemeinsam Lösungen entwickeln, Maßnahmen umsetzen und Erfolge feiern. Und Ihre Kund:innen zu echten Fans machen.

Beratung & Services[♡]

Manchmal muss man der Shopperliebe auf die Sprünge helfen – wir geben den nötigen Anstoß.

gs1.de/sx-beratung

Sie haben Fragen zu unserer Beratung?

Birgit Schröder

T +49 163 6878489

E birgit.schroeder@gs1.de



Unser Beratungs- und Serviceportfolio.

CATEGORY MANAGEMENT

Kategorie-Potenziale entdecken und realisieren: Mit passenden Sortimenten, kurzen Suchzeiten und abgestimmten Platzierungen zum Shopperliebling.

ONLINE CATEGORY MANAGEMENT

Mit einem Klick zum Shopperliebling: Vom ersten Seitenaufruf bis zum Kaufabschluss helfen wir Ihnen dabei, auch online ein echtes Einkaufserlebnis zu kreieren.

TOTAL STORE

Das große Ganze verstehen und voranbringen: Shopperliebe at its best – wir unterstützen Sie bei einer ganzheitlichen, kategorieübergreifenden Storeoptimierung.

CATEGORY VISION

Heute schon an morgen denken: Gemeinsam beleuchten wir die Trends von morgen und legen den Grundstein für mehr Shopperaktivierung und Kategoriewachstum.

WORKSHOPS

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

SHOPPER RESEARCH

Verstehen, wie Shopper ticken: Mit der Erhebung von Insights schaffen wir ein tiefes Verständnis für Shopperbedürfnisse – und geben Ihnen konkrete Handlungsempfehlungen.

EXPERTENVORTRÄGE UND FÜHRUNGEN

Wissen erleben: Bei einer interaktiven Shopper Journey im GS1 Knowledge Center oder live auf der Bühne nehmen wir Sie mit in die Welt der Shopper Experience.

INTERIMSMANAGEMENT

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



Studien & Insights

Weil auch Shopperliebe wächst, wenn man sie teilt: In unseren Publikationen geben wir unsere Expertise an Sie weiter – damit Sie den nächsten Schritt wagen können.

gs1.de/sx-insights

STUDIEN UND INSIGHTS

Mit Wissensvorsprung zum Erfolg.

Wissen schaffen, Wissen bündeln, Wissen vermitteln: Wir sind nah an den Trends und den Bedürfnissen im Markt. Branchenwissen erheben wir durch eigene Shopper Experience Studien, teilen unsere Erfahrungen und fassen zusammen, was andere Expert:innen erheben – in unseren Studien, Insights, Whitepapers und Anwendungsempfehlungen.

Auszug unserer Veröffentlichungen



STUDIE
Category Management Report



WHITEPAPER
Category Management im E-Commerce



STUDIE
Shopper Journey Studie

Christian Eisenberg

T +49 175 4329100

E christian.eisenberg@gs1.de



Die Reisen zu den Fast Moving Consumer Good.

Gemeinsam mit der Holistic Consulting Group veröffentlichen wir die Studie „Shopper Journey Studie 2022 - Die Reisen zu den Fast Moving Consumer Goods (FMCG)“, die wir in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut rheingold erstellt haben. Entlang einer Shopper Journey eröffnen sich sehr viele Chancen zur Profilierung für Händler und Positionierung für Hersteller – nicht erst am Regal, sondern schon im Wohnzimmer. Und: nicht mit der Gießkanne, sondern mit dem Wissen einer Tante Emma.

Wir haben den Menschen in zahlreichen Inhome-Interviews zugehört, sie bei ihren Einkäufen begleitet und schließlich unsere

Bilder der verschiedenen Shopper Journeys über eine repräsentative quantitative Befragung geschärft.

Auf Basis der gewonnenen Insights haben wir sieben relevante Shopper Journeys identifiziert. Wir zeigen, welche Shopperbedürfnisse in den verschiedenen Phasen der Journeys entstehen, welche Touchpoints für das Einkaufserlebnis relevant sind, welche Faktoren die Zufriedenheit der Shopper beeinflussen und wie Handel und Industrie mit diesem Wissen das Einkaufserlebnis der Shopper optimieren können.



Sie haben Fragen zu unserer Studie?

Miriam Schupbach
T +49 171 9746536
E miriam.schupbach@gs1.de



100 STUNDEN
qualitative Interviews und Shopping Begleitung



INHALT
7 identifizierte Shopper Journeys



UMFANG
Über 300 Seiten Insights



PREIS
6.900 Euro zzgl. MwSt.

gs1.de/shopper-journey-studie

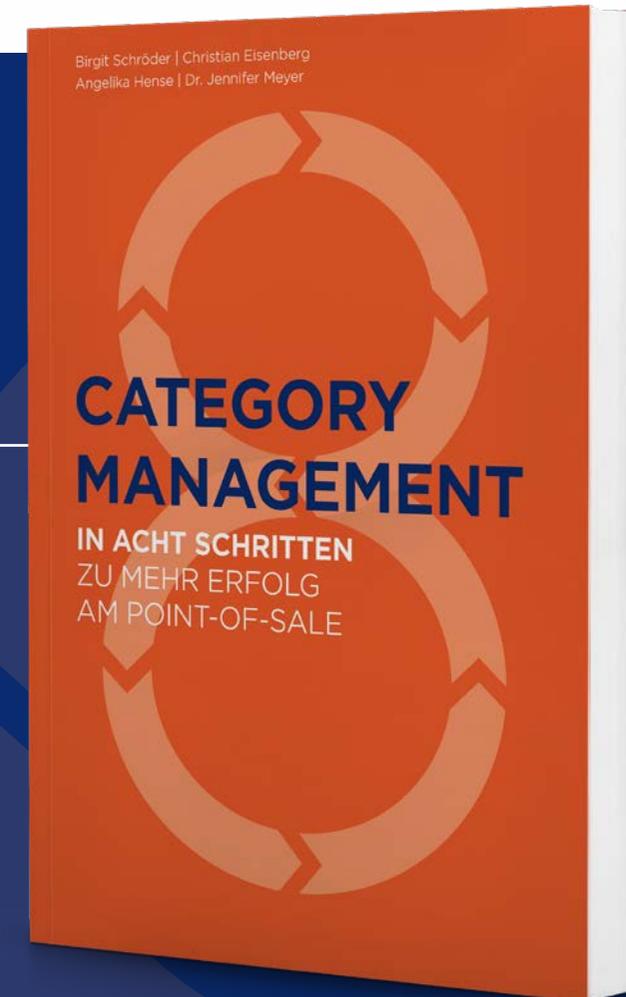
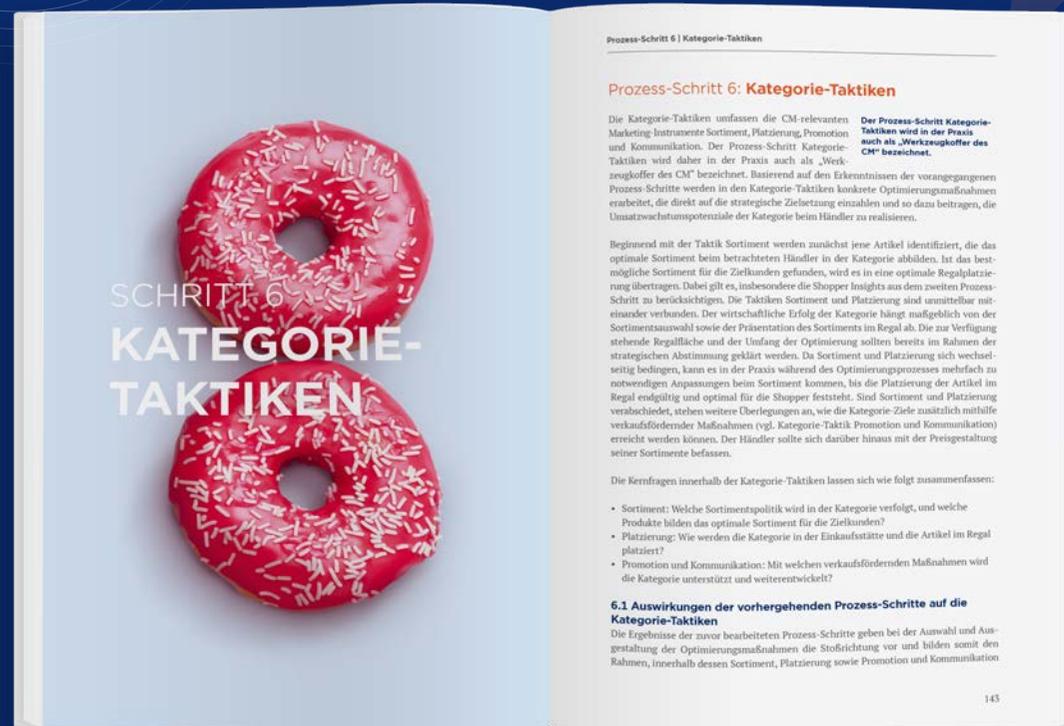
VIEL WISSEN IN EIN BUCH GEBRACHT.

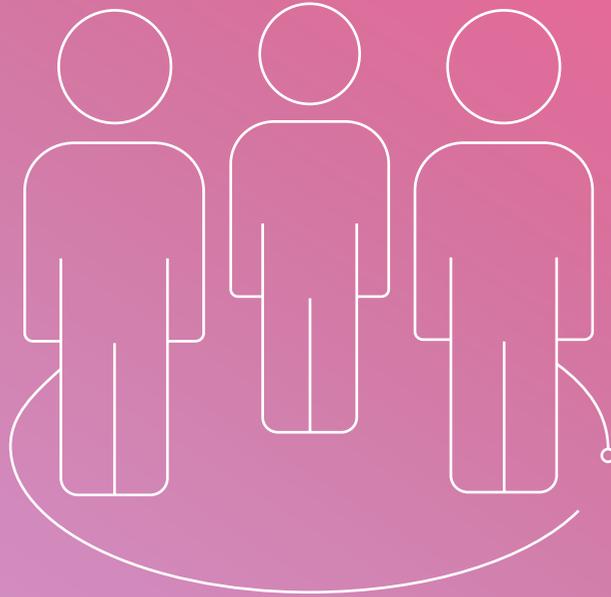
CATEGORY MANAGEMENT IN ACHT SCHRITTEN ZU MEHR ERFOLG AM POINT-OF-SALE

Kooperation schafft Mehrwert. Das ist der Grundgedanke im Category Management (CM). Händler und Hersteller bündeln ihr Wissen, um Kategorien strategisch weiterzuentwickeln. Dabei werden die Bedürfnisse und Erwartungen der Shopper 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.





Team[♡]

Unsere Expert:innen sind Ihre Matchmaker – für eine Never Ending Lovestory zwischen Händler, Hersteller und Shopper.

gs1.de/sx-team



**Agnes
Garve**



**Alwina
Schmidt**



**Birgit
Schröder**



**Christian
Eisenberg**



**Christina
Scholz**



**Dr. Jennifer
Meyer**



**Dr. Julia
Linder**



**Ellen
Haddick**



**Inga
Natrop**



**Iris
Langnickel**



**Justine
Lauer**



**Lisa
Esser**



**Miriam
Geppert**



**Miriam
Schupbach**



**Mona
Cypris**



**Petra
Engels**



**Rahii
Katyal**



**Sofia
Allerby**



**Thomas
Pelz**



**Tobias
Feldkamp**



**Tomas
Hauke**



**Vanessa
Pomp**



**Victoria
Niebur**



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



Follow us.



gs1.de/shopperliebe

GS1 Germany GmbH
Maarweg 133
50825 Köln
E shopperexperience@gs1.de