



Beratungsspektrum für Mode-, Sport- und Lifestylemarken

Die Gruppe Nymphenburg

Innovativ, interdisziplinär, international



- 1971 gegründet
- Spezial-Beratungsunternehmen für Konsumgüter-Hersteller und Handel
- Mitarbeiter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Industrie mit hoher Praxis-Relevanz
- Kunden: führende Markenartikel-Hersteller, Handelskonzerne, Unternehmen aus Mode-Industrie und – handel, Telekommunikations-, Finanz- und Automobil-Unternehmen sowie Verbundgruppen des Handels
- Vorreiter bei der Entwicklung und Anwendung von innovativen Methoden in den Bereichen Shopper- und Consumer-Insights
- Mitglied im Beraternetzwerk Ebeltoft Group, einer Kooperation internationaler Konsumgüter- und Handelsexperten

Beratungsspektrum der Gruppe Nymphenburg für Fashion-, Sport- und Lifestyle-Marken

Marktforschung

Consumer Insights

Shopper Insights

Innovationen

Marke	Produkt	Marketing	Vertrieb	Handel
Marken-Positionierung	Professionelles Produkt-Management	Zielgruppengerechte Vermarktungs-Konzepte	Entwicklung von Vertriebskanal-Strategien	Umsetzung der Marken-Positionierung am POS
Markenstrategie inkl. Umsetzung	Produkt-Strategien	Konzeption von Verpackungen	Multichannel-Strategien	Bedarfs- und flächengerechte Sortimentsplanung
Zielgruppen-Marketing	Kollektionsplanung und -entwicklung	Konzeption und Einführung neuer Produktbereiche	Vertriebstraining und Coaching	POS-Check
Cue-Management	Kollektions-Handschrift	Entwicklung ganzheitlicher Kundenlösungen	Optimierung von Handelsmarketing-Aktivitäten	Optimierung der Warenpräsentation am POS
Brand-Extension	Internationale Kollektionen	Revitalisierung verstaubter Marken	Category Management-Projekte	Kundenbindungs-Konzepte
Brand-Research	Prozess- & Schnittstellenoptimierung	Lizenz-Management		Mitarbeiterschulung und -motivation

Consumer Insights: Limbic®

Die wissenschaftliche Basis

- **Gehirnforschung**
Analyse von ca. 2000 Untersuchungen Gehirn-Emotion-Verhalten-Kognition
- **Psycho-Endokrinologie**
Analyse von über 600 Untersuchungen Hormone / Neurotransmitter-Verhalten
- **Psychologie**
Großes mehrjähriges Forschungsprojekt mit Prof. Dr. Dr. Brengelmann, Max-Planck-Institut für Psychiatrie zum Thema Geld, Konsum und biopsychologische / neuropsychologische Einflussfaktoren
- **Evolutions-Biologie & Psychologie**
Analyse von ca. 300 Untersuchungen Evolutionspsychologie / Biologie
- **Empirische Konsumforschung**
(Limbic® in Burda Typologie der Wünsche 10.300 Konsumenten)



Shopper-Insights: POS-Research

- **POS-Research Shopper:**
Shopper-Typen, Shopping-Missions
- **POS-Research Handel:**
Einkaufsstättenwahl, POS-Nutzung, Orientierung,
Kaufverhalten, Kundenerwartungen/ -zufriedenheit,
POS-Elemente/ -Medien
- **POS-Research Hersteller:**
Such- und Entscheidungsverhalten, Warenabfolgen,
Platzierung,
Out of stock-Verhalten, Verpackung,
Neuprodukteinführung, POS-Werbung



Markenpositionierung und Zielgruppenstrategie

Strategische Marken-Beratung

- **Markenpositionierungs-Aktivitäten**
Strategische Marken-Entwicklung samt Entwicklungs-Szenarien
Umsetzung der strategischen Markenausrichtung in alle relevanten Unternehmensbereiche
- **Zielgruppen-Marketing**
Darstellung von relevanten Zielgruppen und ihrer Potenziale, Optimale Marktsegmentierung
- **Consumer Insights**
Aufzeigen der unbewussten kaufentscheidenden Emotions- und Motivstrukturen
- **Cue Management**
Konsequenzen für die gesamte Umsetzung: Kollektion, Kommunikation, Verpackung, POS, Multisensorik
- **Brand Research**
Messung und Optimierung sämtlicher Markenbotschaften im Hinblick auf eine optimale Zielgruppenansprache



Professionelles Produktmanagement und Prozessoptimierung

- **Einführung eines professionellen Produktmanagements**
von der Markt- und Konkurrenzanalyse über die Kollektionsplanung und die termingerechte Produktentwicklung bis hin zu den treffenden Verkaufsargumenten für den Vertrieb
- **Zielgruppen- und marktgerechte Produktstrategien**
basierend auf den Anforderungen, Bedürfnissen und Einstellungen der Zielgruppe sowie der Positionierung der Kollektion im Konkurrenzumfeld
- **Definition einer unternehmensspezifischen Kollektionshandschrift**
Designrichtlinien zur Sicherung einer konsistenten zielgruppengerechten Kollektionshandschrift als Basis für Designer Briefings
- **Kollektionen für internationale Märkte**
Angemessene Berücksichtigung der nationalen Anforderungen und Präferenzen in einer überschaubaren Kollektion
- **Prozess- und Schnittstellenoptimierung**
Analyse, Optimierung und Synchronisation sämtlicher Prozesse der Wertschöpfungskette inkl. Zuständigkeiten, Terminplänen und Informationsaustausch



Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien

- **Zielgruppengerechte Vermarktungskonzepte**
Ausrichtung aller Marketingaktivitäten auf die Bedürfnisse, Einstellungen und Wertewelten der Zielgruppe
Schaffung einer emotionalen Markenbindung
- **Konzeption und Einführung neuer Produktbereiche**
von der Markt- und Bedarfsanalyse über die Erstellung von Business Cases, die Kollektionsplanung und –entwicklung bis hin zur Erstellung von Vermarktungskonzepten
- **Ganzheitliche Kundenlösungen**
Analyse der Kunden-Erfahrungskette zur Entwicklung eines ganzheitlichen Produkt- und Serviceangebots mit Fokus auf den Kundennutzen
- **Revitalisierung verstaubter Marken**
Ausrichtung von Produktangebot, Service und Kundenansprache auf eine jüngere Zielgruppe. Imagetransfer im Handel und bei den Konsumenten
- **Lizenz-Management**
Entwicklung markengerechter Lizenzstrategien, Suche geeigneter Partner, Lizenznehmer-Management, Unterstützung beim Aufbau einer eigenen Lizenzabteilung



- **Entwicklung von Vertriebskanalstrategien**
Darstellung der Anforderungen unterschiedlicher Vertriebskanäle und Handelsvertriebstypen als Basis für Produkt- und Handelsmarketing
- **Multichannel - Strategien**
Optimale Verlinkung der Aktivitäten in den verschiedenen Vertriebskanälen
- Begleitung und Moderation gemeinsamer **Category-Management-Projekte** von Handel und Industrie
- **Vertriebs-Training und Coaching**
- **Optimierung von Handelsmarketing-Aktivitäten**,
Verbesserung von POS Konzepten und Promotions



- **Übertragung der Markenpositionierung**
auf alle Aktivitäten am POS
- **Bedarfs- und flächengerechte Sortimentsplanung**
Optimierte Sortimentsplanung ausgehend von der Darstellung
am POS. Effiziente Warensteuerung basierend auf den
monatlichen Abverkaufsmustern der verschiedenen
Produktgruppen und Preislagen
- **POS- Check**
Stärken und Schwächen Ihrer Präsentation am POS aus
Kundensicht
- **Optimierung der Warenpräsentation am POS**
basierend auf Shopper Insights
- **Aufbau erfolgreicher Kundenbindungskonzepte**
- **Mitarbeiterschulung und -motivation**



- **Einführung in das Thema Innovationsmanagement**
Seminare und Workshops zur Vermittlung eines ganzheitlichen Überblicks und zur Sensibilisierung des Management Teams für das Thema Innovation
- **Einführung eines unternehmensspezifischen Innovationsprozesses**
von der Zieldefinition, über die gezielte Informationsbeschaffung, den kreativen Weg der Ideenfindung bis zur systematischen Ideenbewertung und der Erstellung von Business Cases zur Selektion der Erfolg versprechenden Ideen
- **Begleitung von Innovationsprojekten**
Unterstützung bei der Generierung kundenrelevanter, zukunftsorientierter Innovationen
Projektmanagement, Zusammenstellung von heterogenen Innovationsteams, Konzeption und Moderation von themenrelevanten Ideenfindungs- und Ideenbewertungs-Prozessen, Darstellung erfolgreicher Ideen-Findungsmethoden, Denkmodelle und Kreativitätstechniken
- **Messung und Optimierung der Innovationskraft im Unternehmen**
Identifikation von Innovationsbarrieren und Innovationstreibern
Förderung einer bereichsübergreifenden Innovationskultur



Ihre Ansprechpartnerin



→ **Karin Theegarten**

→ Leiterin des Bereiches Fashion, Sport, Lifestyle

→ **Beratungsfokus:**

Strategie-Entwicklung, Produktmanagement, systematische Kollektionsplanung und –entwicklung, Prozess- und Schnittstellenoptimierung, Vermarktungskonzepte, Konzeption und Einführung neuer Produktbereiche, Revitalisierung verstaubter Marken, ganzheitliche Kundenlösungen

→ K.theegarten@nymphenburg.de

→ *Tel. +49-89-549021-65*