

# Fit in den Herbst



## Das Business-Fitness-Programm

**Go Retail:** Ganzheitlicher Masterplan für unterschiedliche Zielsetzungen: Ob Etablierung eines neuen Vertriebskanals, Herausstellung der Marke durch Flagship-Stores, Test-Stores für Innovationen oder ein erster Schritt zum eigenen Retail durch Permanent Displays oder Shop-in-Shops

**Fitness-Faktor: Mehr Kontrolle, direkter Kundenkontakt, mehr Umsatz!**

**POS-Excellence:** Wie können wir am Ort der Kaufentscheidung den Shopper noch besser abholen, von unseren Produkten und Lösungen überzeugen, ihm Orientierung bieten? Wie sieht das optimale Regal aus Shopper-Sicht aus? Wie können wir den Handelspartner bei Sell-out optimal unterstützen?

**Fitness-Faktor: 15-20% Umsatzwachstum, deutliche Verbesserung der Abverkäufe!**

**Emotionale Ansprache am POS:** Was funktioniert und was nicht – wie ist der emotionale Mehrwert von Promotions, Displays, POS-Auftritten? Jetzt messbar durch unsere Limbic® Emotional Assessment-Methodik.

**Fitness-Faktor: Return-on-Invest für Promo-Aktivitäten deutlich höher, weniger Flops!**



**Category Development:** Wie können neue Sources of Business aufgetan werden (neue Anlässe, neue Channels, neue Zielgruppen)? – systematischer Ansatz zur Identifikation, Evaluierung und Umsetzung von neuen Wachstumsfeldern in gesättigten Märkten, basierend auf Consumer & Shopper Insights.

**Fitness-Faktor: 10-20% Umsatzwachstum!**

**Vertrieb 2020:** Welche Vertriebsstrukturen benötigen Sie in 2020? Ist der klassische Außendienst noch zukunftsfähig? Was muss sich in der Aufgabendefinition und Struktur verändern? Welche Tools und Unterstützung benötigt der Vertrieb in der nahen Zukunft?

**Fitness-Faktor: Messbare Effizienzsteigerungen im Vertrieb durch Konzentration auf die Wachstumspotenziale; Kostenoptimierung durch Vertragsneugestaltung für Dienstleister, etc.!**

**Retail Performance Ihres Unternehmens:** Wie werden Sie als Unternehmen (Marken, Produkte, POS- und Promotion-Konzepte, Vertriebsbetreuung durch KAM und AD, etc.) vom Handel aus neutraler Sicht wahrgenommen? Wir erheben für Sie durch Interviews mit Einkauf und Verkauf im Handel sowie durch Mystery Shoppings und/oder POS-Checks die POS-Realitäten.

**Fitness-Faktor: Transparenz über die Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens und des Vertriebs; Klare Hinweise auf mögliche Potenziale in der Zusammenarbeit!**

**Cross-Channel-Check für Hersteller:** Sind Sie fit für die Herausforderungen der neuen Vertriebskanäle? Können Sie Ihre Handelskunden optimal unterstützen bei der Verknüpfung von stationär und online? Wie kann am POS ein optimaler Link zu Ihren Brand-Touchpoints in Online und Social erreicht werden? Wie muss sich der Vertrieb auf die neuen Vertriebskanäle der Cross-Channel-Händler, Marktplätze und Online-Playern einstellen (neue Qualifikationen, neue KPIs)?

**Fitness-Faktor: Deutliche Verbesserung der Performance auf den Cross-Channel-Plattformen, Realisierung neuer Umsatzfelder!**

**Rufen Sie uns an!**

Dr. Thomas Rotthowe – Vorstand – 089 549021-43 – t.rotthowe@nymphenburg.de  
Cirk Sören Ott – Vorstand – 089 549021-44 – s.ott@nymphenburg.de