



IMPULSE

Agentur für Projektentwicklung
und -management GmbH

METRO 3 IN BAYERN

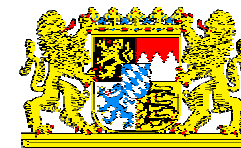
Projekte der
IMPULSE AGENTUR
für Projektentwicklung
und –management GmbH



EUROPÄISCHE UNION
EUROPÄISCHER SOZIALFONDS

ESF IN BAYERN

WIR INVESTIEREN IN MENSCHEN



Thema:

„Positionierung 2 – wie bringe ich meine Stärken regional zur Geltung?“

Referent: Erwin Germann

Erfahrungsabfrage

- Welche Schwierigkeiten sind bei der Erstellung bzw. Auswertung aufgetreten?

Erfahrungen und Probleme	Mögliche Lösungsansätze

Foto-Vergleich der Teilnehmer

- Außenansicht / Schaufenster-Situation
- Innenansicht / Der 1. Eindruck
- Bewerten Sie bitte die folgenden Bilder aus Sicht der Wirkung bzw. des spontanen Eindrucks auf Sie
- Welche Punkte fallen Ihnen auf?

Positive Punkte	Konstruktive Anregungen

Einwirkungsmöglichkeiten für die Außenansicht

Achten Sie bitte auf folgende Punkte:

- **Erkennbarkeit**
- **Lesbarer Firmenname und Unternehmenslogo**
- **Einladende Eingangssituation**
- **Sogwirkung des Schaufensters**

Einwirkungsmöglichkeiten für die Innenansicht

Achten Sie bitte auf folgende Punkte:

- Erkennbare Struktur im Laden
- Übersichtlichkeit
- Warenpräsentation
- Optische Highlights
- Lichtverhältnisse

Differenzierung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

- Was können Sie besser als Andere?
- Wie können Sie dies Besuchern und Kunden vermitteln bzw. darstellen?

Merke:

Wer alles macht und anbietet, ist nirgends wirklich gut!

Darstellung und Vermarktung der Kernkompetenz

- Homepage
- Unternehmensauftritt – Schaufenster
- Eigenvermarktung im Unternehmen

Stärken regional zur Wirkung bringen

- Definition der Zielgruppe
- Erstellung einer Werbestrategie für die Region
- Abstimmung eines Werbeplanung für ein Jahr
- Werbeerfolgskontrolle – Rücklauf, Resonanz und Ergebnisse

Teilnehmerabfrage:

Welche weiteren Ideen gibt es zur regionalen Vermarktung?

Regionaler Leistungsvergleich / Benchmarking

- Jedes Unternehmen steht im Wettbewerb zu anderen
- Der Konsument kann sein Geld nur einmal ausgeben
- Der Benchmark setzt branchenspezifischen Bedarf außer Kraft und orientiert sich an der allgemeinen Erwartungshaltung und Anforderung der Konsumenten

Mögliche Bewertungskriterien für den Benchmark 1

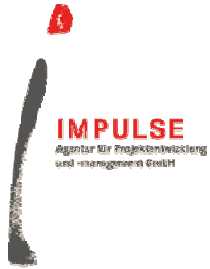
Rahmenbedingungen und Unternehmensauftritt

- Lage
- Parkplatzsituation
- Umfeldmarketing
- Erkennbarkeit
- Schaufenster
- Eingangssituation
- Homepage

Mögliche Bewertungskriterien für den Benchmark 2

Erfüllungsqualifikation

- Übersichtlichkeit
- Kundenführung
- Warenpräsentation
- Atmosphäre
- Stimmung und Klima
- Zusammenspiel
- Höflichkeit
- Verkäuferische Kompetenz
- Abwicklungsgeschwindigkeit
- Auskunftsverhalten



Bewertungsbogen Benchmark

Legen Sie bitte drei Unternehmen zum Vergleich fest:

1. _____
2. _____
3. _____

Bewertungskriterien	1.	2.	3.
Unternehmensauftritt / CI / 1. Eindruck			
Warenpräsentation			
Atmosphäre			
Verkäuferische und fachliche Kompetenz			




Erkenntnisse:

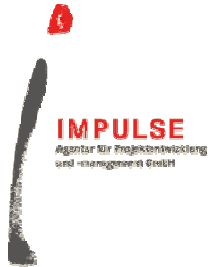
Strategische Planung eigener Aktivitäten

- **Zielsetzung** – was will ich erreichen?
- **Zeitpunkt** – wann ist der günstigste Zeitpunkt?
- **Möglichkeiten und Ideen** – was haben wir noch nie gemacht?
- **Voraussetzungen** – was brauche ich dazu?
- **Budget** – wie viel wollen / können wir investieren?
- **Erfolgskontrolle** – woran messen wir den Erfolg / das Ergebnis?

Entwicklungsdokumentation

Die Entwicklung kann anhand von drei einfachen Zeichen dargestellt werden:

- Nach oben 
 - Gleichbleibend 
 - Nach unten 
- Eine Einschätzung wird bei gleichen Kriterien zu unterschiedlichen Zeitpunkten vorgenommen



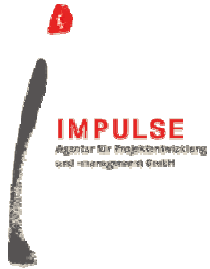
Bewertungsbogen Entwicklungsdokumentation

Unternehmen: _____

Aufgabe: Legen Sie bitte drei Zeitpunkte für die Bewertung fest!
Tragen Sie zu diesen Terminen die Pfeile ein!

Bewertungskriterien	Datum	Datum	Datum
Unternehmensauftritt / CI / 1. Eindruck			
Außengestaltung			
Werbung			
Internetauftritt			
Eingangsbereich			
Warenpräsentation			
Übersichtlichkeit			
Premium Produkt / Highlights			
Ordnung / Struktur			
Angebot / Leistung für Ältere			
Atmosphäre			
Einrichtung			
Licht			
Beschallung / Duftmarketing			
Kinderfreundlichkeit			
Dekoration			
Verkäuferische und fachliche Kompetenz			
Erkennbarkeit			
Moderne Technik nutzen			
Verkäuferische Produktivität			
Aktuelle Fachschulung - Messe			

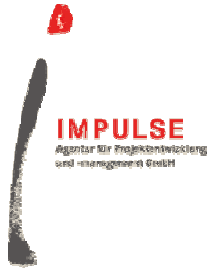
Erkenntnisse: _____



Fragen der Teilnehmer

Welche Fragen gibt es von Ihnen?





Statement der Teilnehmer

Was nehmen Sie aus dieser Veranstaltung persönlich mit?



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

