

Die Kategorie stärken und auf Wachstumskurs bringen POS – Category – Portfolio Development

Schöpfen Sie die POS-Potenziale in Ihrer Kategorie und Ihrem Portfolio ertragsorientiert ab:



Unsere Leistungen im Überblick [1/2]

Sortiments- und Platzierungsberatung ► Kategorie-Know-how effizient einsetzen und weiterentwickeln

- Für die Kategorie und das eigene Portfolio – channel- und kundenspezifisch
- Richtige Anteile, logischer Aufbau und kundenorientierte Produkte im Regal
- Angepasst an die aktuellsten Shopper-, Markt- und Kategorie-Veränderungen

Handelskommunikation ► Überzeugend argumentieren

- Analyse und Bewertung von Verkaufsunterlagen (Aufbau, Handelsrelevanz, Argumente)
- Ableitung von Potenzialen und Optimierungsansätzen
- Konzeption verkaufsaktiver Unterlagen für die Gespräche im Handel

Sell-in Story (insight-basiert) ► Die richtige Geschichte erzählen

- Entwicklung von stichhaltigen, überzeugenden Argumentationen für die jeweilige Zielsetzung (daten- und insight-basiert)
- Storytelling für die Jahresgespräche

Analyse und Reporting ► Relevante Insights aufspüren und aufbereiten

- Markt, Kanal, Portfolio
- Auf Basis der zur Verfügung stehenden Marktforschungsdaten – inklusive GfK SimIT
- Ergebnisdokumentation und -interpretation

Die Kategorie stärken und auf Wachstumskurs bringen

POS – Category – Portfolio Development

Unsere Leistungen im Überblick [2/2]

Shelf-Konzepte für Kategorie, Marke inkl. Testmarkt ▶ Den Kaufimpuls intensivieren und Erfolge messen

- Funktional und emotional (Leitsysteme, Header, etc.)
- Mehrdimensionale Erfolgsmessung/Testmärkte (Scannerdatenanalyse, Shopper- & Händlerbefragungen)
- Für Stamm- und Zweit-/Impulsplatzierungen

Promotion-Qualifizierung und Trade Marketing Support ▶ Mit effizienten Promotions mehr verkaufen

- Optimierung der Promotions aus Experten- und Shopper-Sicht
- Ausrichtung von Promotions am Sales Funnel
- Interne Promotion-Strategie optimieren bzw. aufsetzen

Insight-basierte POS-Workshops & Trainings für Marketing + Vertrieb ▶ Internes Know-how ausbauen

- POS-Fitness-Check: Optimierung des eigenen Produktauftritts live am Regal
- Shopper Insights-Training: Vermittlung von Shopper- und Kategorie-Know-how
- Konzeption und Durchführung individueller Workshops und Trainings

CM-Aufbau & Reorganisation ▶ Optimal aufgestellt sein

- Ausloten der Potentialfelder (Checkliste)
- Festlegung der Strategie und Maßnahmen
- Optimale Ressourcen (Manpower, Budget, Daten, etc.)

Wir beraten Sie ganzheitlich und individuell **auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten** – im Rahmen einer kontinuierlichen Partnerschaft oder projekt-spezifisch – in Form von Coaching/Schulterblick oder einer kompletten projektmäßigen Begleitung.

Ihre Ansprechpartner

Sonja Weldishofer

s.weldishofer@nymphenburg.de

Ute Nusko

u.nusko@nymphenburg.de

Gruppe Nymphenburg – die Kundenverstehler. Die Gruppe Nymphenburg Consult AG, München, ist seit über 45 Jahren das führende Spezial-Beratungsunternehmen für Händler, Markenhersteller und Dienstleister. Für Ihren Markterfolg - heute und morgen - bieten Ihnen unsere Experten aus Wissenschaft und Praxis ein umfassendes Verständnis über den Endkunden und von Ihrem Geschäft bzw. Ihrer Branche. Sie werden von uns insight-basiert beraten, bei der Umsetzung begleitet – bis zur erfolgreichen Implementierung.