

Checkliste: Shopoptimierung

Präsentieren Sie Ihr Sortiment optimal?

1	Pareto-Prinzip: 80 Prozent des Umsatzes werden durch 20 Prozent der Waren erzielt (z.B. Energydrinks, Schoko-Riegel, Bier, Wasser).
2	Formel-1-Prinzip: Die verkaufstärksten Produkte am besten Platz (z.b. Hauptkühlung und Kassenzone) sorgen für Impulskäufe.
3	First-in-first-out-Prinzip: alte Ware nach vorne, neue nach hinten. Keine Lücken zwischen den Produkten.
4	Vertikale Blockbildung nach Warengruppen und Marken. Kompakte und übersichtliche Präsentation: weniger ist mehr.
5	Doppelplatzierung der Renner-Produkte und Aktionsangebote.
6	Aktionen: Schnelldreher und Neuheiten. Ein bis zwei Produkte, die jeden Monat wechseln, Werbedisplays nicht im Übermaß nutzen, Aktionspreise hervorheben.
7	Glaubwürdige Preisgestaltung: Convenience (Energydrinks, Snacks) vs. „normale“ Produkte (Toilettenpapier, Kaffee, Zahnpasta).
8	Sauberkeit und Ordnung
9	Mitarbeiter zur Kundenbindung: Beratung und Empfehlung. Mitarbeiter sind Verkäufer und keine Kassierer. Offene Kommunikation um Stammkunden zu gewinnen.
10	Werbemaßnahmen: Probieren geht über Studieren: Von Social Media über Plakate bis zu Aktionen auf dem Forecourt ist alles möglich. Offen und kreativ sein.
11	Spaß an der Arbeit :-)