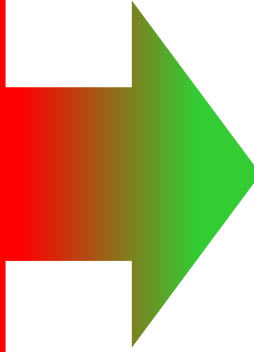


Jeden Monat zeichnen wir einen Einzelhändler zum „Goldenen Presse-Verkäufer“ aus.

Herr Michael Trudrung, Einzelhändler im Nord-West Zentrum Frankfurt hatte nach der Geschäftsübernahme am 1. Mai gute Gründe für eine Geschäftsmodernisierung. Nach einer individuellen Planung des neuen Presseregals anhand des vorhandenen Sortimentes sind die Ergebnisse beeindruckend:

- unübersichtliche Präsentation
- keine Beleuchtung im Regal
- Platzmangel führt zu starker Schuppung der Titel
- mangelnde Struktur der Objektfamilien



1. Moderne, strukturierte Regale bieten viel Platz, Frühremission wird vermieden
2. Objektfamilienbeschriftungen am Regal bieten dem Endverbraucher Orientierung und sparen Zeit beim Bearbeiten der Remission
3. „Leuchttürme“ der Objektfamilien geben Anreiz für Impulskäufe
4. Ein Beleuchtungskonzept bewirkt eine „Erlebniswelt Presse“ und bietet Atmosphäre, die zum Kauf motiviert
5. Investition in eine Scannerkasse und Anbindung an das VMP-Verfahren, dadurch ist u.a. die schnelle Reaktion auf Markttrends möglich
6. Imageverbesserung durch modernen und sauberen Geschäftsraum

Die Modernisierung findet durchweg positive Resonanz und ist unternehmerisch durchdacht, daher verdient sie die Auszeichnung zum „Goldenen Presse-Verkäufer“ Mai 2010

Nachahmung empfohlen !

+++++++ Die „Goldenen Presse-Verkäufer“ der letzten 12 Monate und ihre erfolgreichen Ideen für mehr Umsatz in Kurzform ++++++

Einzelhändler
Trudrung
zukunftsorientierte
Geschäftsmodernisierung
Mai 2010

Facheinzelhändler
Vogtel
Perfekte
Kommunikationsstrategie
April 2010

Facheinzelhändler
Becker
Einsatz der „Erfolgsfaktoren
des Presse-Verkaufs“
März 2010

Aktive
Händlergruppe
Verkaufsförderung durch
wechselnde Dekoration
Februar 2010

Einzelhändler
Alemseged
Organisierte eine
begeisternde Neueröffnung
Januar 2010

Firma
Döcker-Gnass
Urban, vielfältig
und zukunftsweisend
Dezember 2009

Bäckerei & Konditorei
Tross
Sortimentserweiterung
mit Illustrierten
November 2009

Einzelhändler
Koshold
Mit Begeisterung und
Motivation zum Erfolg
Oktober 2009

Einzelhändlerin
Baum
In geplanten Schritten
zum Umsatzplus
September 2009

Facheinzelhändler
Marschner
Umsatzplus dank Verzicht
auf Frühremission
August 2009

Einzelhändler
Schneider GbR
Service und Leistung
zahlt sich aus
Juli 2009

Lebensmittelhändler
Heun
Inszenierte
Presse-Welt
Juni 2009