

TeamScio : Newsletter

Sehr geehrte Damen und Herren,

- ⇒ Denken Sie schon an das kommende Halbjahr oder gar an 2007?
- ⇒ Überlegen Sie sich Verbesserungen und Veränderungen vorzunehmen?
- ⇒ Möchten Sie Ihre Vorstellungen planvoll umsetzen,
- ⇒ gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern oder im kleinen Kreis?

Dann nutzen Sie doch einfach unser Angebot rund um das **Visual Merchandising**, die **Raumplanung und Ladenbau**, zielorientierte **Marketingkonzepte** oder **Sortimentsoptimierungen**. Dabei können Sie auf die Angebote offener Seminare branchengleicher oder branchenfremder Unternehmen zurückgreifen, betriebsinterne Workshops mit TeamScio gestalten und/ oder die reine Beratungsleistung in Anspruch nehmen. Sollten Sie dazu generell Fragen und Anregungen haben, klicken Sie doch einfach auf unsere [Homepage](#) oder nehmen direkt [Kontakt](#) mit uns auf.

Inhalt

- ⇒ [Besser werden mit Ihren Mitarbeitern](#)
- ⇒ [Kurzberatungen als Handlungsempfehlung](#)
- ⇒ [Mittelstandsförderung](#)
- ⇒ [Veranstaltungen und Termine](#)
- ⇒ [vergangene und zukünftige Projekte](#)
- ⇒ [Team](#)
- ⇒ [Zum Newsletter](#)

Besser werden mit Ihren Mitarbeitern

Möchten Sie Im Frühjahr Ihr Mitarbeiterpotential zur Verbesserung des Raumes und der Darstellung der Sortimente nutzen? Dann bieten wir Ihnen individuelle Seminare zum Thema Visual Merchandising „Wer kauft Was Wo“ an. Gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern werden Fehler aufgedeckt und verbessert, zukünftige Strategien entwickelt und umgesetzt. Interesse – dann [senden Sie uns Ihre Daten](#), und wir nehmen direkt Kontakt auf.

[zurück zum Inhalt](#)

Kurzberatungen als Handlungsempfehlung

Möchten Sie einen Datalcheck und eine Kundenbefragung um schnelle Handlungsempfehlungen zu erhalten? Mit diesen Maßnahmen können Sie bezogen auf Ihr Ladenlayout und der Sortiments- und Präsentationsstrategie schnell Erfolge erzielen. Möchten Sie dazu mehr Informationen, dann nehmen Sie [Kontakt](#) zu uns auf.

[zurück zum Inhalt](#)

Mittelstandsförderung

Als Mitglied in der [KfW-Beraterbörse](#) nutzen wir die Möglichkeiten der Mittelstandsförderung für unsere Kunden aus. Die Richtlinien des Bundesamtes für Wirtschaft und Arbeit sind dabei maßgeblich. Weitere Informationen können Sie [hier](#) abrufen.

[zurück zum Inhalt](#)

Veranstaltungen und Termine

Unsere 3 Tagesseminare

„Mehr verkaufen durch professionelle Warenpräsentation, Visual Merchandising; Ladenlayout und Sortimentsoptimierung“

- ⇒ Termin: 22. – 24. Juli 2006
- ⇒ Zielgruppe: Führungskräfte und Inhaber der grünen Branche
- ⇒ Veranstalter: Verband Deutscher Gartencenter VDG
- ⇒ Kontaktdaten: 02289 18 19 23

- ⇒ Termin: Herbst 2006
- ⇒ Zielgruppe: Führungskräfte und Inhaber aller Branchen
- ⇒ Veranstalter: BZE Springe Niedersachsen
- ⇒ Kontaktdaten: 05041-788-0; www.bze-springe.de

Seminar auf Anfrage im [Confertainment Center](#) des Europapark Rust – Eine Verbindung aus Entertainment und Workshop für die ganze Familie. Mehr zum Thema Seminare und Workshop finden Sie [hier](#) sowie die entsprechenden [Termine](#).

[zurück zum Inhalt](#)

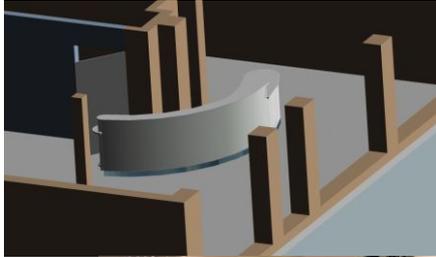
vergangene und zukünftige Projekte

Januar 2006: Teamscio als externer Berater der Stadt [Bernkastel – Kues](#) für die Qualitätsoffensive Einzelhandel, Gastronomie und Hotellerie

Ziel des Projektes „Qualitätsoffensive Einzelhandel“ ist es, den gesamtstädtischen Einkauf zu einem **Erlebnis** für Kunden und Besucher zu machen – für mehr Informationen können Sie sich eine Projektbeschreibung [downloaden](#). Die Erweiterung auf Gastronomie und Hotellerie ist für 2007/ 2008 in Planung.

März 2006: Existenzaufbauberatung, Shop- und Marketingplanung für das Kooperationsprojekt „Vielfalt“ in Rheinfelden

Eine Verknüpfung von [Farb- und Stilberatung](#), Friseur, Wellness, Kosmetik, Café sowie Fashion und Accessoires wurde in Rheinfelden auf ca. 200qm realisiert und im März eröffnet.



Mai 2006 erhältlich: der BBE-Praxisleitfaden „Mehr Umsatz durch professionelle Warenpräsentation“

- ⇒ **Wie kriegt man es hin, dass die Kunden möglichst lange im Laden bleiben?** Was muss getan werden, dass die Kunden so viel wie möglich kaufen? Wie lenkt man die Kunden durch den Laden, damit sie ein Maximum an Kaufanregungen bekommen? Die sich um diesen Themenkranz rankenden Fragen können heute besser denn je beantwortet werden.
- ⇒ Zu bestellen unter der Bestellnummer 438 bei www.BBE-Verlag.de

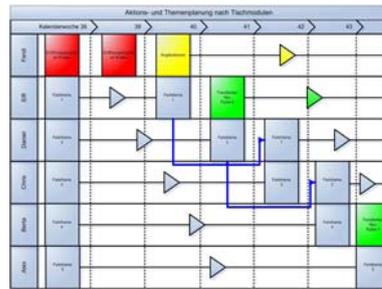
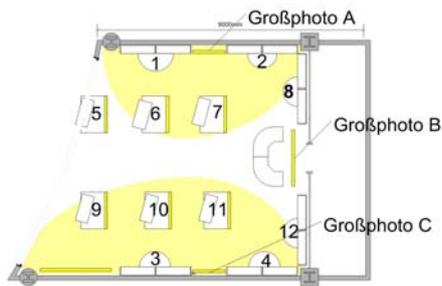


Juni 2006: Start up – Veranstaltung für die Qualitätsoffensive Einzelhandel in Göttingen

Im Anschluss an die Start Up Veranstaltung finden bereits die ersten 10 Storechecks nach Straßenzügen in Göttingen statt. Zielsetzung ist, wie bei allen City- und Centerchecks, das Aufdecken von Optimierungspotentialen und Handlungsempfehlungen. Jeder Einzelhändler erhält damit eine mündliche und schriftliche Storeanalyse.

September 2006: Onlinehandel „Canygou“ geht in den stationären Betrieb

Der Onlinehändler Canygou geht ab September in den stationären Handel. Der Pilot wird im [Nova Eventis](http://www.novaeventis.de) Leipzig seine Pforten öffnen. Von der Ladenplanung bis hin zur Marketingstrategie berät TeamScio das Unternehmen umfassend für einen erfolgreichen Start.



[zurück zum Inhalt](#)

Team

Neuigkeiten aus unserem [Team](#) sind auch zu vermelden.

- ⇒ **Schauwerbegestaltung** – für Tätigkeiten im Bereich Schauwerbegestaltung arbeiten wir inzwischen mit Frau Tina Rümmler zusammen. In mehreren gemeinsamen Projekten konnten wir sinnvoll umsatzorientiertes Arbeiten und Gestaltung/Präsentation miteinander verbinden.
- ⇒ **Ladenbau und Shopdesign** – auch hier haben sich tolle und kundenorientierte Synergien mit unserem neuen Partner Gerhard Freis und seinem Unternehmen Frei(s) für Lebensräume gezeigt.

[zurück zum Inhalt](#)

Zum Newsletter

Haben Sie Fragen zum Newsletter, Anregungen oder Kritik? [Lassen Sie es uns wissen!](#)

Wenn Sie zukünftig keine Informationen mehr von uns erhalten wollen, dann klicken Sie bitte [hier](#). Ihre Daten werden dann aus der Empfängerdatenbank gelöscht.

[zurück zum Inhalt](#)