

ES WIRKT: MEHR ERFOLG DURCH WAREN- KONZEPTWELTEN

Drei Fragen an Daniel Schnödt,
TEAMSCIO, Augsburg, Trendexperte
und Berater zum Thema „Shop-
konzepte gegen Umsatzflauten“,
Jurymitglied von „Store of the Year“ –
Innovationspreis für die besten Store-
konzepte. Er untersucht u. a., was die Attraktivität von
Produkten erhöht und wo man Ware effektiv platziert.
www.teamscio.de



Bringt die Präsentation von Waren in Konzeptwelten dem Händler tatsächlich mehr Erfolg?

„Warenkonzeptwelten oder Storytelling haben sich längst bewährt. McDonald's realisiert mit seinen Stories oder Menüs etwa 80 Prozent des Umsatzes, Firmen wie Tchibo und Discounter erzielen mit ihren Wochenthemen einen hohen Umsatzanteil, Galeria Kaufhof ist seit über zehn Jahren mit diesem Konzept erfolgreich. Die erlebnisorientierte, in Szene gesetzte Präsentation unterstreicht Wertigkeit und Attraktivität der Ware, lässt die Kunden länger verweilen, häufiger wiederkommen und schafft neue Kaufanreize.“