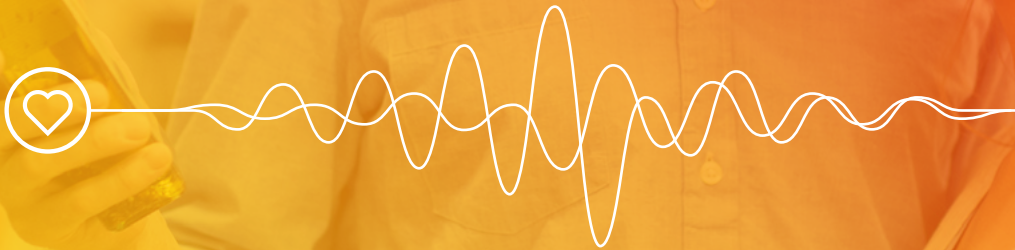




**Damit
Ihre
Shopper
Sie lieben.**



**shopper
experience[®]**

Trainings [©]	06
CATEGORY MANAGEMENT BASICS	10
ZERTIFIZIERTER GS1 CATEGORY MANAGER®	12
ONLINE CATEGORY MANAGEMENT BASICS	14
ZERTIFIZIERTER GS1 ONLINE CATEGORY MANAGER®	16
SHOPPER INSIGHTS BASICS	18
CATEGORY VISION BASICS	20
GS1 CATEGORY MANAGER MASTERY®	22
Beratung & Services [©]	24
BERATUNGS- UND SERVICEPORTFOLIO	26
Studien & Insights [©]	28
MIT WISSENSVORSPRUNG ZUM ERFOLG	29
Team [©]	34

Liebe Leser:innen,

zusammen **gedacht**.
Zusammen **gemacht**.

Wir verbinden Hersteller und Händler, on- und offline, Know-How und Umsetzungskompetenz. Wir verbinden Bedarfe und Lösungen. Wir wollen verbinden, um zu bewegen.

Wie gelingt eigentlich eine gute Beziehung zwischen Händler, Hersteller und Shopper? Damit die Shopperliebe bleibt, bereiten wir stets neue Wege und geben Impulse in die Unternehmen und zu den Menschen, die darin arbeiten. Im Zentrum unseres Handelns steht immer der Shopper.

Das Category Management ist unser wertvollstes Werkzeug. Seit über 20 Jahren leben wir bei GS1 Germany den ECR-Gedanken und beschäftigen uns im Bereich Shopper Experience mit dem Thema Category Management.

Wir hören genau hin – bevor wir Lösungen liefern. Gemeinsam mit Ihnen legen wir den Grundstein für ein erfolgreiches Category Management – passgenau in Form von Trainings, Beratung oder Services. Unser Tun basiert auf der Überzeugung, dass Kooperation ihre

Wertschöpfung wirksam steigern kann – qualitativ und quantitativ.

Wir wollen den Shopper in einer von ständiger Veränderung geprägten Welt und Umwelt verstehen, um eine optimale Shopper Experience zu gestalten. In unseren Studien und Insights bieten wir echten Mehrwert für unsere Community, um ihr Wissen zu erweitern und zu stärken.

Wir begleiten Sie auf Ihrer GS1-CM-Lernreise: Vom grundlegenden Verständnis des 8-Schritte-CM-Prozesses bis zum CM Mastery-Level. Ob Einsteiger:innen oder Expert:innen – wir finden die passende Weiterbildung für Ihre individuellen Bedürfnisse.

In der Beratung entwickeln wir für Ihre Fragestellungen passgenaue Konzepte und unterstützen Sie bei der Umsetzung. Vor welchen Herausforderungen stehen Sie? Lassen Sie uns gemeinsam Lösungen entwickeln, Maßnahmen umsetzen und Erfolge feiern!

Herzliche Grüße,
Miriam Geppert

Miriam Geppert

T +49 151 61338512
E miriam.geppert@gs1.de



shopper experience®

Händler, Hersteller und Dienstleister erreichen ihre Shopper erfolgreicher mit GS1 Germany. Unsere Leistungen umfassen Trainings, Beratung, Services und Studien & Insights rund um die Shopper Experience. Neutral und kompetent verbinden wir seit mehr als 20 Jahren Händler, Hersteller und Shopper.

Damit Ihre Shopper Sie lieben.



Was ist zu tun, damit es die ganz große **Shopperliebe** wird?

Wie in jeder glücklichen Beziehung gilt: Lesen Sie Ihren Shoppers die Wünsche von den Augen ab – und sorgen so für ein unvergessliches Einkaufserlebnis. Denn das ist die Basis für loyale Kund:innen, die häufiger einkaufen und mehr ausgeben. Zusätzliche Kosteneinsparungen durch effizientere Prozesse sorgen für steigende Erträge. Eine **Win-Win-Win-Situation** für alle Beteiligten.

Unsere Expert:innen unterstützen Sie dabei und legen den Grundstein für eine glückliche Händler-Hersteller-Shopper-Beziehung.

TRAININGS

Mit Expertenwissen in die Praxis.

Handel ist Wandel. Dieses Sprichwort ist über 50 Jahre alt, aber aktueller denn je. Einkaufsstätten müssen den Shoppern heute nicht mehr nur den Einkauf ermöglichen, sondern ihnen ein Erlebnis bieten. Einen großen Anteil daran haben das Category Management und Shopper Marketing. Wie sieht der Shopper den Handel? Was bewegt ihn dazu, bestimmte Produkte zu bevorzugen? Und wie können Händler und Hersteller davon profitieren?

Wir ermöglichen einen ganzheitlichen Blick auf die Shopper Experience. Neben dem Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager® bieten wir Ihnen individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und Schulungen an, die die Shopper Journey aus den unterschiedlichsten Perspektiven beleuchten.

Und das durch Berater:innen und Trainer:innen, die einschlägige operative Branchenerfahrung mitbringen. Schließlich zählt Expertise zu unseren besonderen Stärken. Sie möchten die Welt mit den Augen Ihrer Shopper sehen? Von Kompaktwissen bis Zertifikatslehrgang: Unsere Trainings vermitteln Ihnen das nötige Know-how und Tools, die Ihnen als Händler, Hersteller oder Dienstleister helfen, Ihre Shopper noch besser zu erreichen. So haben Sie gute Chancen, die Herzen Ihrer Kund:innen im Sturm zu erobern.

Trainings[♡]

Shopperliebe will gelernt sein – wir zeigen Ihnen den Weg in die Herzen Ihrer Shopper.

gs1.de/sx-trainings

**Sie haben Fragen
zu unseren Trainings?**

Agnes Garve

T +49 221 94714-541

E agnes.garve@gs1.de





TRAININGS

Da, wo Sie uns brauchen – unsere Trainings-Locations.

GS1 Knowledge Center

Eine Location – vielfältige Möglichkeiten. Unser Kreativ-Hotspot in Köln bietet eine einzigartige Lernatmosphäre. In unserem Experience Center können Sie die Zukunft des Einkaufens auf einer interaktiven Shopper Journey hautnah erleben.

Online

Remote von überall auf der Welt direkt in die Herzen Ihrer Shopper: Flexibel und interaktiv machen unsere Expert:innen Sie auch auf digitalem Wege zum Liebling Ihrer Shopper.

Inhouse

Sie suchen nach einem Training, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist? Alle Seminare und Lehrgänge bieten wir bei Bedarf auch bei Ihnen im Unternehmen an. Auf Wunsch auch auf Englisch, Spanisch, Französisch oder Schwedisch.

Blended Learning

Die Mischung macht's: Verbinden Sie das Beste aus beiden Welten in unserem Blended Learning Trainingsformat – vor Ort in unserem GS1 Knowledge Center und online in Kombination.



METAVERSE

Metaverse Experience by GS1 Germany

Immersive Welten, Avatare und digitale Zwillinge – willkommen im Metaversum! Lassen Sie uns gemeinsam in die virtuelle Welt reisen und ihre Potenziale erkunden.

Das Metaversum wird von vielen als die neue Stufe des Internets betrachtet. Es bietet Menschen die Möglichkeit, als Avatare komplexe 3D-Welten zu betreten und dort zu interagieren. Auch für Unternehmen bietet der Trend neue Möglichkeiten: Hier entstehen neben neuen Technologien auch neue Zielgruppen und neue Retail-Welten. **Ihre Reise ins Metaverse** In futuristisch gestalteten Räumlichkeiten bietet das GS1 Germany

Knowledge Center einen physischen Lern-Space zur Erkundung des Metaversums. Die **Metaverse Experience by GS1 Germany** macht den Trend greifbar und zeigt konkrete Potenziale für Ihr Unternehmen auf. Damit niemand „lost in Space“ ist, begleiten Sie unsere Metaverse Guides: Gemeinsam entdecken Sie Chancen und Herausforderungen einer neuen Realität, die unsere (Wirtschafts-)Welt in Zukunft viel beschäftigen wird.

Sie haben Fragen zur Metaverse Experience?

Julian Majert

T +49 221 94714-414

E julian.majert@gs1.de



Der Grundstein für jede gute Shopper-Beziehung.

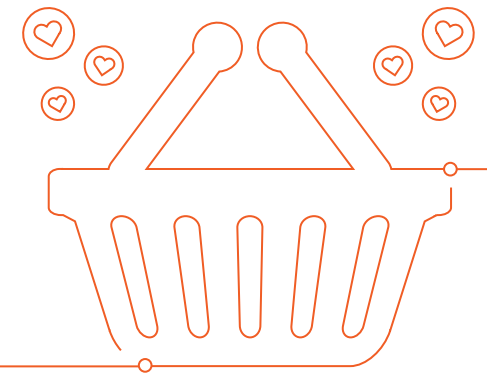
Für die ganz große Shopperliebe: Unabhängig von der Unternehmensgröße ist das Category Management über alle Branchen hinweg der Matchmaker zwischen Händler, Hersteller und Shopper. Wer zum Liebling seiner Shopper werden will, sollte seine Kund:innen in den Fokus aller Aktivitäten rücken. Doch welche Bedürfnisse haben Shopper von heute (und morgen)? Antworten findet das Category Management entlang des 8-Schritte-Prozesses.

Das Fundament muss stimmen: Wir sorgen dafür, dass Sie das Herz Ihrer Shopper im Sturm erobern.

In unserem Seminar Category Management Basics liefern wir Ihnen in fünf praxisnahen Modulen grundlegendes Kompaktwissen, um erste Schritte im Category Management zu gehen oder um auf Augenhöhe mit erfahrenen Category Manager:innen, Einkäufer:innen oder Sortimentsmanager:innen agieren zu können.

Bereit, Ihre Begeisterung zu entfachen?

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-basic und melden Sie sich an.



ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an CM-Einsteiger:innen sowie Teilnehmende aus Handel und Industrie, die als Schnittstelle Berührung zum CM haben. Ideal für Mitarbeitende der Bereiche: ◦ Category Management ◦ Einkauf ◦ Sortimentsmanagement ◦ Vertrieb ◦ Key Account Management ◦ Marketing ◦ Produktmanagement



LERNZIELE

Welche Grundsätze verfolgt Category Management und wie sieht der 8-Schritte-Prozess aus? ◦ Welche Elemente sind für Ihre Funktion relevant und wie können Sie diese einsetzen? ◦ Wie lassen sich Kategorien aus Shoppersicht definieren? ◦ Welche Shopper KPIs werden zur Analyse von Kategorien genutzt? ◦ Wie werden Sortiments-, Platzierungs-, und Promotionmaßnahmen abgeleitet?



INHALT

Kategorie Insights & Definition ◦ Bedeutung und Potenziale der Kategorie ◦ Shopper-KPIs ◦ Vertiefung der Sortiments- und Platzierungsoptimierung ◦ Umsetzung der Maßnahmen und Qualitätssicherung auf der Fläche ◦ Gruppenübungen anhand von Fallbeispielen



DAUER
2 Tage



ORT
Online- oder Präsenztraining (GS1 Germany Knowledge Center, Köln)
Ein Termin in München!



PREIS
1.495 € p.P.



TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm-basic
 gs1.de/cmb-en

Weil sich auch Begeisterung noch ausbauen lässt: unser Herzstück.



Wie wird aus einer guten Kundenbeziehung die große Shopperliebe? Antworten auf die Frage aller Fragen findet das Category Management. Dabei geht es um kundenorientierte Sortimentsausrichtung und Flächenoptimierung, um den Bedürfnissen der Shopper bestmöglich gerecht zu werden. Und zwar ganz egal, ob es dabei um FMCG – oder aber um Fashion, Apotheken, Haushaltswaren oder Electronics geht.

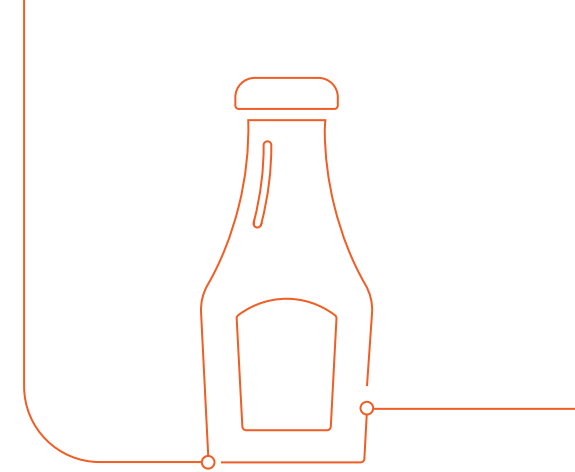
Doch wie wird man eigentlich Category Manager?

Viele Wege führen ins Herz Ihrer Shopper – wir kennen die optimale Route:

In unserem exklusiven Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Category Manager® lernen Sie an neun Seminartagen berufsbegleitend alle Grundlagen des Category Managements kennen. Anschließend können Sie Ihre Fähigkeiten in der Praxis anwenden und Category Management Projekte in Ihrem Unternehmen selbstständig planen, leiten und durchführen.

Bereit, Ihre Begeisterung auszubauen?

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-lehrgang und melden Sie sich an.



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche: Category Management • Marketing • Vertrieb • Einkauf • Supply Chain Management • Prozessoptimierung



LERNZIELE

Wie werden Kategorie-Ziele definiert und überprüft?
• Nach welchen Kriterien werden Artikel ein- oder ausgelistet?
• Wie sieht das optimale Regal aus Kundensicht aus?
• Wie setzt eine Filiale Category Management erfolgreich um?
• Wie gelingt eine gute Kooperation zwischen Handel und Industrie?



INHALT

Kooperation zwischen Handel und Industrie
• 8-Schritte-Category Management-Prozess
• Datenquellen, Analysemethoden und Tools
• Potenzialermittlung
• Kategorien aus Sicht des Shoppers
• Kategorie Definition, Bewertung und Umsetzung sowie Strategie- und Maßnahmenentwicklung
• Fachvorträge externer Category Management-Expert:innen



DAUER
9 Tage



ORT
Blended Learning, Online- oder Präsenztraining (Köln)



PREIS
6.995 € p.P.



TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm-lehrgang



gs1.de/cm-en

Shopperliebe auf den ersten Klick.



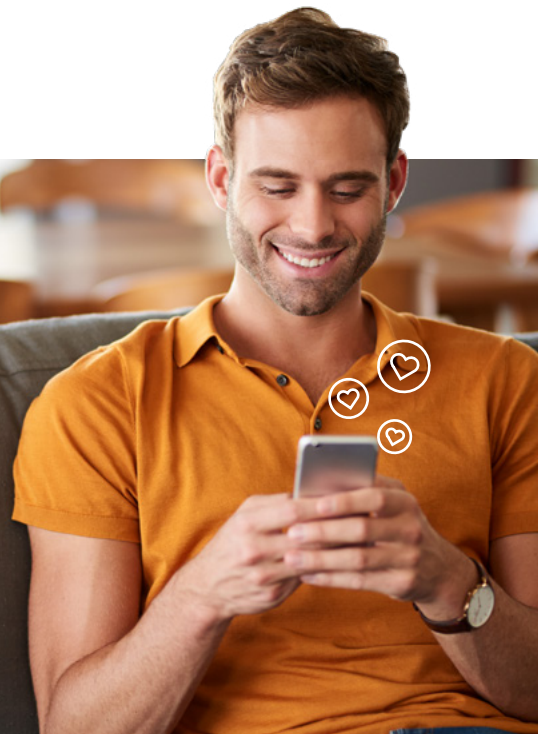
Sofort, immer, überall: Für das perfekte Einkaufserlebnis stellt der Shopper hohe Ansprüche an den digitalen Verkaufskanal. Nur – wie wird man all dem gerecht? Mit einem intelligenten Online Category Management-Konzept zum Beispiel. Doch das lässt sich nicht von heute auf morgen umsetzen – und schon gar nicht von alleine.

Wir helfen Ihnen dabei, das Herz Ihrer Shopper auch auf digitalem Wege höher schlagen zu lassen:

In unserem Seminar liefern wir Ihnen in vier praxisnahen Modulen grundlegendes Wissen, um Ihr Onlinegeschäft strategisch und langfristig auf den modernen Shopper auszurichten – und ganz nebenbei Ihre eigenen Prozesse zu optimieren.

Liebe, die weiter reicht.

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-online und melden Sie sich an.



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche: Category Management • (Trade) Marketing • Produktmanagement • Einkauf • Vertrieb • Key Account Management



LERNZIELE

Welche Bedürfnisse und Erwartungen hat der Online Shopper an sein Einkaufserlebnis? • Welche Bausteine liegen dem 8-Schritte-CM-Prozess zu Grunde? • Wie lassen sich Potenziale des Shops ermitteln? • Wie kann die Shop Performance verbessert werden mit Hilfe des shopperzentrierten Online Category Management Ansatzes? • Welche Tipps & Tricks lassen sich direkt in der Praxis anwenden?



INHALT

Grundlagenwissen Category Management • Bedürfnisse des Online Shoppers • Potenzial für Online Category Management im gesamten Unternehmenskontext • 8-Schritte-CM-Prozess im E-Commerce • Best Practices & Übungen



DAUER
2 Tage



ORT
Online- oder Präsenztraining (Köln)



PREIS
1.495 € p.P.



TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/cm-online

Wenn aus einer Online-Bekanntheit die große Liebe wird.



Digitale Expertise ist im Handel gefragt denn je. Alle gucken auf die Digital Natives – was fehlt, sind Digital Leader, die mit ihrem Category Management Wissen auch den Anforderungen der Shopper im E-Commerce gerecht werden. Denn auch abseits des stationären Handels geht es darum, die Käufer zu verstehen und seine Sortimentspolitik entsprechend auszurichten.

Wer das Herz seiner Shopper auch online im Sturm erobern will, sollte den nächsten Schritt wagen – wir spielen Amor für Sie:

Sie sind bereit für die große Liebe?

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/ocm-lehrgang und melden Sie sich an.

In unserem exklusiven Lehrgang zum Zertifizierten GS1 Online Category Manager® lernen Sie in acht abwechslungsreichen Modulen, wie Sie den Online Shopper begeistern, um bessere Conversion Rates und höhere Warenkörbe zu erzielen.

Wir veranschaulichen, wie Sie den 8-Schritte-Prozess auch im E-Commerce erfolgreich umsetzen. Anschließend können Sie Category Management selbstständig im E-Commerce und Omnichannel-Retailing anwenden.



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche: ◦ Category Management ◦ Marketing ◦ Vertrieb ◦ Einkauf ◦ Business Development



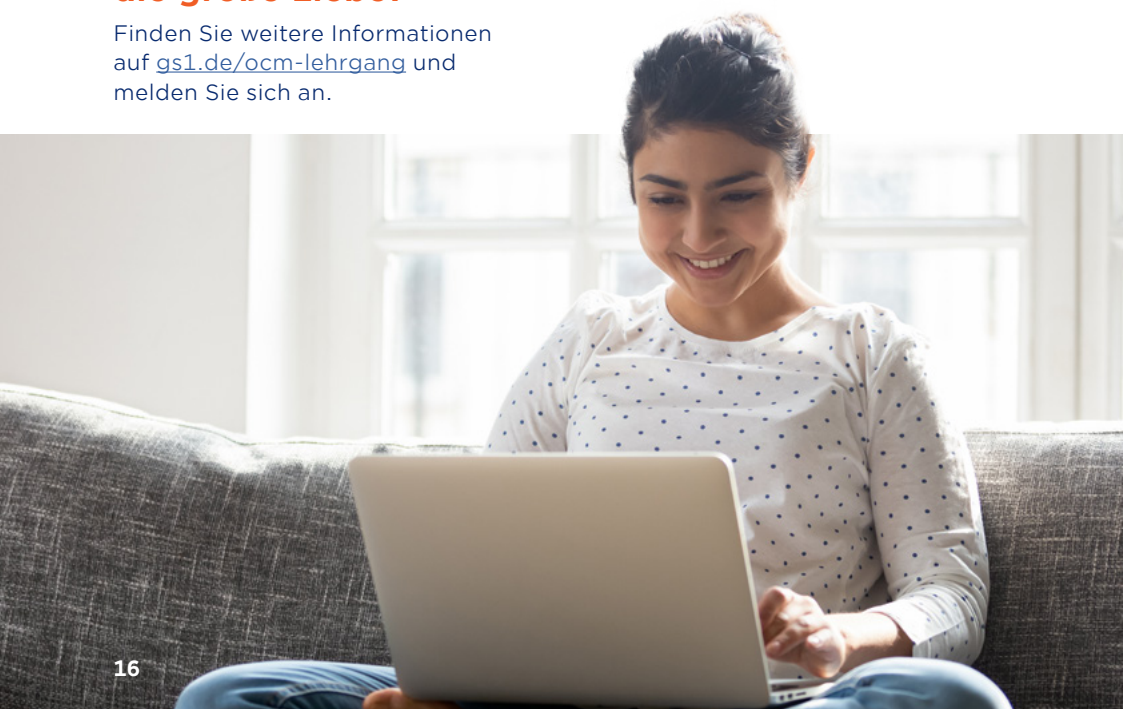
LERNZIELE

Wie können wir den Online Shopper besser verstehen?
◦ Wie kann der 8-Schritte-CM-Prozess im E-Commerce angewendet werden? ◦ Welche Rahmenbedingungen beeinflussen erfolgreiches Category Management im E-Commerce? ◦ Was sind relevante Erfolgsfaktoren für Online Shops? ◦ Welche Schnittstellen sind für das Category Management im E-Commerce relevant?



INHALT

Shopperverhalten im E-Commerce ◦ Rahmenbedingungen für erfolgreiches Online Category Management
◦ Anwendungen des 8-Schritte-CM-Prozesses im E-Commerce ◦ Grundlagen des Online-Marketing
◦ Fachvorträge externer E-Commerce-Expert:innen



DAUER
9 Tage



ORT
Blended Learning, Online- oder Präsenztraining (Köln)

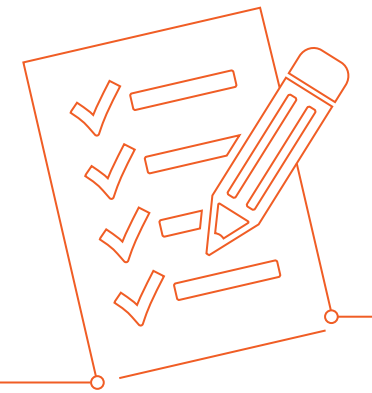


PREIS
6.995 € p. P.



TERMINE
Aktuelle Termine finden Sie auf gs1.de/ocm-lehrgang

Die Welt mit den Augen Ihrer Shopper sehen.



Ihren Kund:innen jeden Wunsch von den Augen ablesen? Das geht. Nun ja, fast. Von Eye-Tracking über Kundenlaufstudien bis hin zu begleiteten Einkäufen: Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, Ihnen einen Einblick in die Shoppingwelt Ihrer Kunden zu gewähren und Ihre Käufer dadurch besser zu verstehen.

Shopper Insights sind der zentrale Schlüssel zum Herzen Ihrer Shopper – wir helfen Ihnen dabei, sie zu finden und richtig zu lesen:

Wagen Sie den Blick ins Herz Ihrer Shopper.

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/shopper-insights und melden Sie sich an.

In unserem Seminar lernen Sie die aktuellen Methoden, Technologien und Erkenntnisse zur Gewinnung von Shopper Insights kennen. Anschließend können Sie beurteilen, welcher Research-Methoden-Mix für Ihr Unternehmen am besten geeignet ist, damit Sie Ihre Shopper noch besser verstehen und auf ihre Bedürfnisse eingehen können. Darüber hinaus lernen Sie spezifische Forschungsfragen für Ihr Unternehmen und Ihre Kategorie zu formulieren.



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche: Category Management • (Trade) Marketing • Produktmanagement • Einkauf • Vertrieb • Key Account Management



LERNZIELE

Bedeutung und Nutzen von Shopper Insights als Basis für den Erfolg beim Kunden • Überblick über die wichtigsten Shopper Insights Methoden • Blick in die Praxis über Beispiele • Kritische Aspekte des Agenturbriefings • Forschungsfragen für die eigenen Unternehmenspraxis entwickeln und bewerten



INHALT

Aktuelle Methoden zur Gewinnung von Shopper Insights • Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Shopper Insights • Fallbeispiele aus unterschiedlichen Warengruppen • Praktische Übungen • Budgetnutzung und Agenturbriefing



DAUER
2 Tage



ORT
Präsenztraining
(Köln)

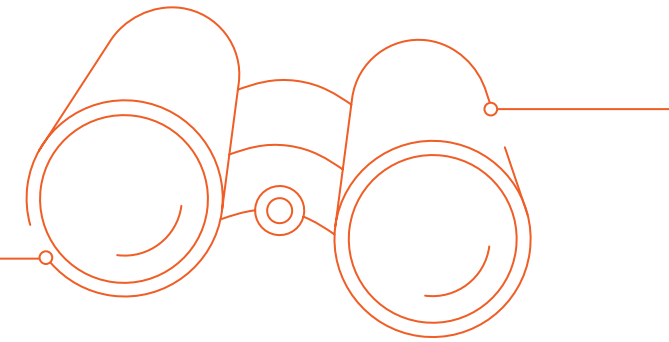


PREIS
1.495 € p.P.



TERMINE
Aktuelle Termine
finden Sie auf
gs1.de/shopper-insights

Ein Blick in Shopperherzen von morgen.



Während das klassische Category Management immer eine Momentaufnahme ist, die den Blick auf kurzfristige Wachstumspotenziale richtet, geht die Idee der Category Vision einen Schritt weiter: Was tun, um Shopperherzen auch in 3-5 Jahren noch höherschlagen zu lassen? In jedem Fall reicht es nicht, Shopper

nur kurzfristig zu aktivieren und bestehende Wachstumspotenziale abzuschöpfen. Vielmehr geht es darum, einzelne Kategorien auch über das bestehende Sortiment hinaus zu optimieren. Indem etwa neue Produkte ins Portfolio aufgenommen und gänzlich neue Bedürfnisse geweckt werden.

Wagen Sie den Blick in die Category Vision.

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cv-basics und melden Sie sich an.



ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an CM-Erfahrene, die den nächsten Schritt gehen wollen, bislang aber wenig Erfahrung mit der Erarbeitung einer Category Vision gemacht haben. Ideal für Mitarbeitende der Bereiche: ◦ Category Management ◦ Einkauf ◦ Key Account Management ◦ Marketing/Brand Management ◦ Marktforschung & CRM ◦ Produktentwicklung ◦ Vertrieb ◦ Nachhaltigkeit/Sustainability ◦ Digital/E-Commerce



LERNZIELE

Was ist eine Category Vision und wie grenzt sie sich vom klassischen CM ab?n ◦ Warum ist eine Category Vision für ein zukunftsfähiges Unternehmen so wichtig? ◦ Welche Phasen sollten für die Erstellung einer Category Vision idealerweise durchlaufen werden? ◦ Wie können wir relevante Shopperbedürfnisse und Megatrends erkennen, die die Zukunft bestimmen? ◦ Welche Methoden kann ich zur strukturierten Ableitung von Entwicklungsfeldern in einer bestehenden Kategorie nutzen? Ergibt sich eventuell eine neue Kategorie? ◦ Wie kann ich Entwicklungsfelder bestmöglich quantifizieren? ◦ Wie sehen erste Schritte zur Formulierung und Aktivierung einer Category Vision aus?



DAUER
2 Tage



ORT
Präsenztraining
(Köln)



PREIS
1.495 € p.P.



TERMINE
Aktuelle Termine
finden Sie auf
gs1.de/cv-basics

Damit Shopperherzen noch höherschlagen.



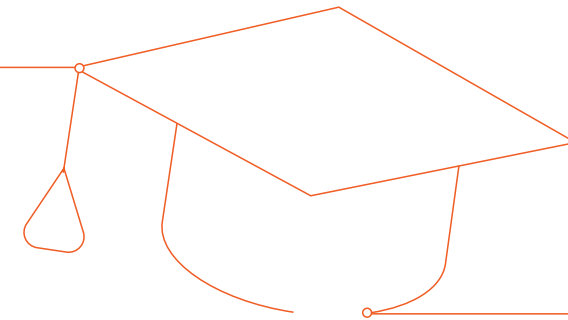
Es ist längst kein Geheimnis mehr: Wer das Herz seiner Shopper erobern will, braucht ein durchdachtes Category Management-Konzept. Doch die Konkurrenz schläft nicht und unter zunehmend dynamischen Marktbedingungen entwickeln sich auch die Bedürfnisse Ihrer Shopper stetig weiter. Was also tun, damit die glückliche Händler-Hersteller-Shopper-Beziehung von Dauer ist? So viel vorweg: Daten sind der Schlüssel zum Glück. Weitere Antworten liefert das GS1 Category Management Mastery®.

Sie sind bereit für noch mehr Liebe?

Finden Sie weitere Informationen auf gs1.de/cm-mastery und melden Sie sich an.

Für Zertifizierte GS1 (Online) Category Manager®, die in Sachen Shopperliebe die Extrameile gehen wollen.

In unserer exklusiven Zusatzqualifikation GS1 Category Management Mastery® vertiefen und erweitern Sie Ihr Know-how aus den CM-Zertifikatslehrgängen. An acht Trainingstagen geben wir Ihnen einen umfassenden Überblick über CM-relevante Datenquellen und vermitteln Ihnen das nötige Wissen, um die unterschiedlichsten Daten effektiv zu analysieren und zu interpretieren. Sie lernen, fundierte shopperorientierte Entscheidungen in den Kategorie-Taktiken auf Basis von ganzheitlichen Kategorie- und Shopperanalysen in allen Kanälen zu treffen.



ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen der Bereiche:

- Category Management
- Online Category Management
- Vertrieb
- Einkauf
- Shopper Marketing
- Trade Marketing
- Key Account Management



LERNZIELE

Was sind aktuelle Entwicklungen in stationären und online Kanälen und wie kann ich diesen begegnen?

- Was sind relevante Datenquellen für die Analyse unterschiedlichster Fragestellungen im Category Management?
- Wie können Datenquellen im Verbund genutzt werden, um relevante Erkenntnisse auch über reine Umsatzwachstumspotenziale hinaus zu Shoppern und zur Kategorie zu generieren?
- Wie kann ich aus gewonnenen quantitativen Insights konkrete Maßnahmen für die Konzeption und spätere Umsetzung der Kategorie-Taktiken ableiten?
- Wie kann ich shopperorientierte Sortimente filialspezifisch und im Omnichannel-Kontext auch kanalspezifisch unter Berücksichtigung aller relevanten Faktoren ableiten?
- Wie kann ich relevante Omnichannel-Services auf Basis von Datenanalysen, Shopper Insights, Trends und aktuellen Marktentwicklungen erarbeiten und so Kategorien weiterentwickeln?



DAUER
8 Tage



ORT
Präsenztraining
(Köln)



PREIS
5.995 € p.P.



TERMINE
Aktuelle Termine
finden Sie auf
gs1.de/cm-mastery

Mit Know-how und Erfahrung immer an Ihrer Seite.

Beratung & Services[♡]

Manchmal muss man der Shopperliebe auf die Sprünge helfen – wir geben den nötigen Anstoß.

Wir beraten, unterstützen, inspirieren und begleiten Sie. Unsere Expert:innen sichern die erfolgreiche Umsetzung Ihrer Category Management Projekte und den Weg zu einer gelungenen Shopper Experience – online, stationär und branchenübergreifend. **Damit Ihre Shopper Sie lieben.**

Aus der Praxis für die Praxis: Bei Ihren Projekten unterstützen wir Sie gern mit unserem Know-how und unserer Erfahrung – damit Ihr Vorhaben nicht nur Theorie bleibt, sondern Realität wird.

Gemeinsam mit Ihnen legen wir den Grundstein für ein erfolgreiches Category Management: vom Aufbau der Organisation über die Beschaffung, Generierung und Analyse von Shopper Insights und -Daten bis hin zur Ableitung und Umsetzung Ihrer Category Vision und -Story. Ob für eine Kategorie oder den Total Store, stationär oder online: Egal, vor welcher Herausforderung Sie stehen: Wir beraten Sie neutral und unabhängig und packen genau da mit an, wo Sie uns brauchen. Lassen Sie uns gemeinsam Lösungen entwickeln, Maßnahmen umsetzen und Erfolge feiern. Und Ihre Kund:innen zu echten Fans machen.

Sie haben Fragen zu unserer Beratung?

Miriam Geppert

T +49 151 61338512

E miriam.geppert@gs1.de



Unser Beratungs- und Serviceportfolio.

CATEGORY MANAGEMENT

Kategorie-Potenziale entdecken und realisieren: Mit passenden Sortimenten, kurzen Suchzeiten und abgestimmten Platzierungen zum Shopperliebling.

CATEGORY VISION

Heute schon an morgen denken: Gemeinsam beleuchten wir die Trends von morgen und legen den Grundstein für mehr Shopperaktivierung und Kategoriewachstum.

TOTAL STORE

Das große Ganze verstehen und voranbringen: Shopperliebe at its best – wir unterstützen Sie bei einer ganzheitlichen, kategorieübergreifenden Storeoptimierung.

ONLINE CATEGORY MANAGEMENT

Mit einem Klick zum Shopperliebling: Vom ersten Seitenaufruf bis zum Kaufabschluss helfen wir Ihnen dabei, auch online ein echtes Einkaufserlebnis zu kreieren.

SHOPPER UND CONSUMER RESEARCH

Verstehen, wie Shopper ticken: Mit der Erhebung von Insights schaffen wir ein tiefes Verständnis für Shopperbedürfnisse – und geben Ihnen konkrete Handlungsempfehlungen.

INTERIMSMANAGEMENT

Weil selber machen manchmal gar nicht so einfach ist: Bei Bedarf packen wir auch operativ mit an – und werden temporär Teil Ihres Teams.

EXPERTENVORTRÄGE UND FÜHRUNGEN

Wissen erleben: Bei einer interaktiven Shopper Journey im GS1 Knowledge Center oder live auf der Bühne nehmen wir Sie mit in die Welt der Shopper Experience.

WORKSHOPS

Konkreten Herausforderungen konkret begegnen: In individuell auf Sie zugeschnittenen Workshops erarbeiten wir mit Ihnen passgenaue Lösungen.



Studien & Insights

Weil auch Shopperliebe wächst, wenn man sie teilt: In unseren Publikationen geben wir unsere Expertise an Sie weiter – damit Sie den nächsten Schritt wagen können.

gs1.de/sx-insights

STUDIEN UND INSIGHTS

Mit Wissensvorsprung zum Erfolg.

Wissen schaffen, Wissen bündeln, Wissen vermitteln: Wir sind nah an den Trends und den Bedürfnissen im Markt. Branchenwissen erheben wir durch eigene Shopper Experience Studien, teilen unsere Erfahrungen und fassen zusammen, was andere Expert:innen erheben – in unseren Studien, Insights, Whitepapers und Anwendungsempfehlungen.

Auszug unserer Veröffentlichungen



WHITEPAPER
KI im Category Management



DOSSIER
Category Management: Das A und O der Shopperliebe



STUDIE
Was Shopper wollen – Kundenzufrieden im Online-Handel

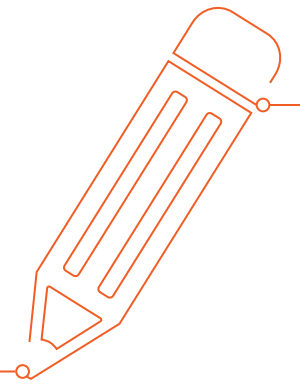
Victoria Niebur

T +49 160 7088923

E victoria.niebur@gs1.de



Die Reisen zu den Fast Moving Consumer Good.



Gemeinsam mit der Holistic Consulting Group veröffentlichen wir die Studie „Shopper Journey Studie 2022 - Die Reisen zu den Fast Moving Consumer Goods (FMCG)“, die wir in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut rheingold erstellt haben. Entlang einer Shopper Journey eröffnen sich sehr viele Chancen zur Profilierung für Händler und Positionierung für Hersteller – nicht erst am Regal, sondern schon im Wohnzimmer. Und: nicht mit der Gießkanne, sondern mit dem Wissen einer Tante Emma.

Wir haben den Menschen in zahlreichen Inhome-Interviews zugehört, sie bei ihren Einkäufen begleitet und schließlich unsere

Bilder der verschiedenen Shopper Journeys über eine repräsentative quantitative Befragung geschärft.

Auf Basis der gewonnenen Insights haben wir sieben relevante Shopper Journeys identifiziert. Wir zeigen, welche Shopperbedürfnisse in den verschiedenen Phasen der Journeys entstehen, welche Touchpoints für das Einkaufserlebnis relevant sind, welche Faktoren die Zufriedenheit der Shopper beeinflussen und wie Handel und Industrie mit diesem Wissen das Einkaufserlebnis der Shopper optimieren können.



Sie haben Fragen zu unserer Studie?

Miriam Schupbach
T +49 171 9746536
E miriam.schupbach@gs1.de



100 STUNDEN
qualitative Interviews und Shopping Begleitung



INHALT
7 identifizierte Shopper Journeys



UMFANG
Über 300 Seiten Insights



PREIS
6.900 Euro zzgl. MwSt.

gs1.de/shopper-journey-studie

VIEL WISSEN IN EIN BUCH GEBRACHT.

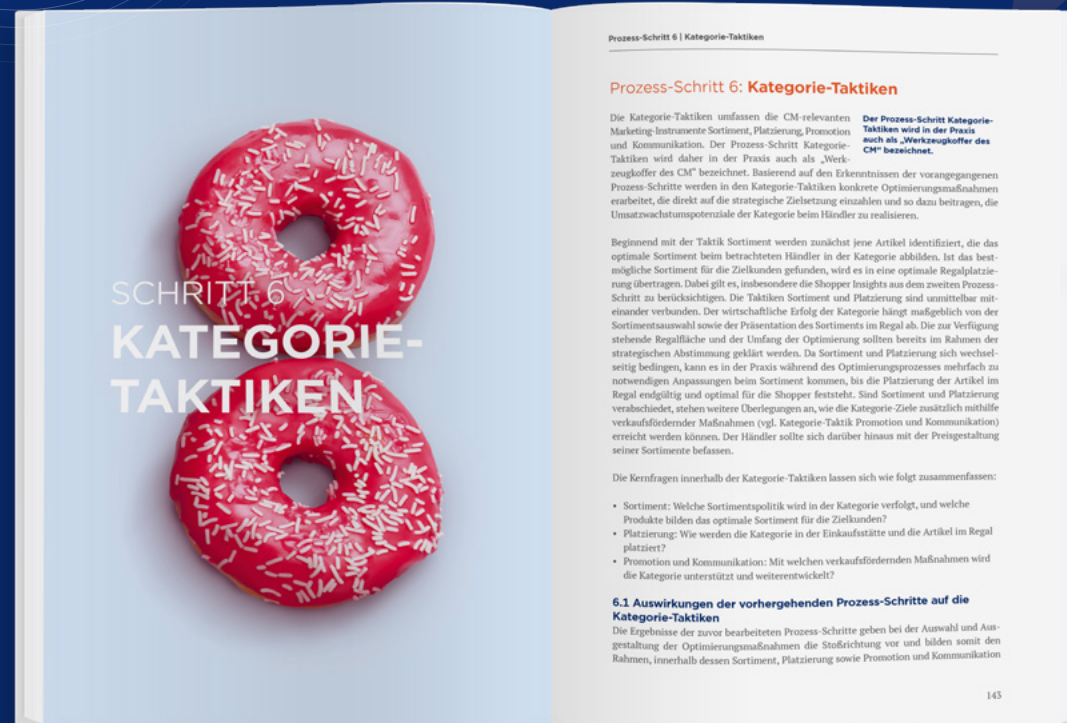
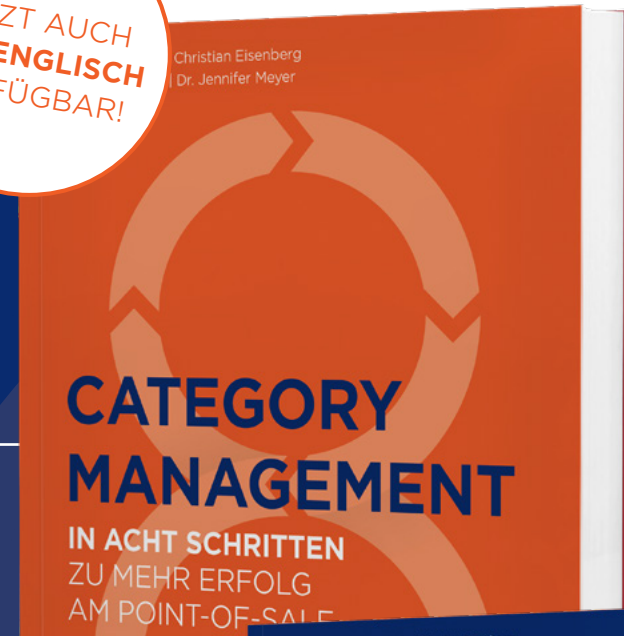
CATEGORY MANAGEMENT IN ACHT SCHRITTEN ZU MEHR ERFOLG AM POINT-OF-SALE

Kooperation schafft Mehrwert. Das ist der Grundgedanke im Category Management (CM). Händler und Hersteller bündeln ihr Wissen, um Kategorien strategisch weiterzuentwickeln. Dabei werden die Bedürfnisse und Erwartungen der Shopper und Konsument:innen in den Fokus gerückt.

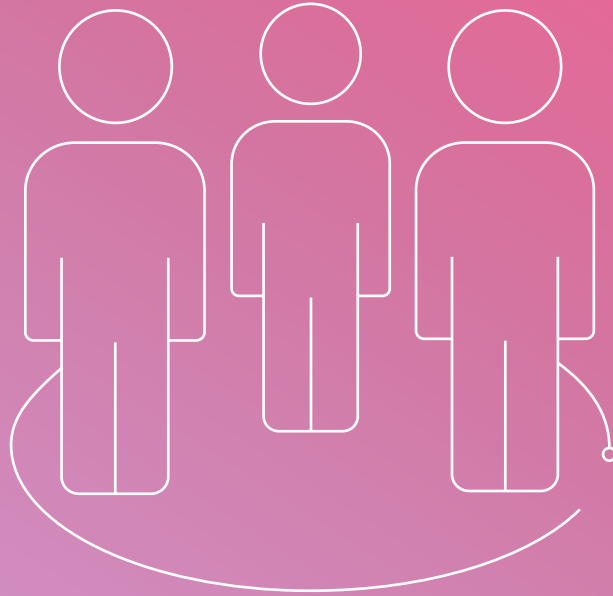
Step by step erklärt dieses Buch den überarbeiteten 8-Schritte-CM-Prozess, der sich im Markt längst etabliert hat und den Standard setzt.

Ein Wegweiser im Category Management für alle CM-Akteur:innen und die, die es werden wollen.

JETZT AUCH
AUF ENGLISCH
VERFÜGBAR!



Jetzt ansehen!



Team[♡]

Unsere Expert:innen sind Ihre Matchmaker – für eine Never Ending Lovestory zwischen Händler, Hersteller und Shopper.



Alexandra Borowski



Angelika Hense



Christina Scholz



Dr. Jennifer Meyer



Dr. Julia Linder



Inga Natrop



Lisa Esser



Marvin Goecke



Miriam Geppert



Miriam Schubach



Mona Cypris



Petra Engels



Sofia Allerby



Thomas Pelz



Tobias Feldkamp



Tomas Hauke



Vanessa Pomp



Shopperliebe ist für Sie kein Fremdwort?
Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!



Follow us.



gs1.de/shopperliebe

GS1 Germany GmbH
Maarweg 133
50825 Köln
E shopperexperience@gs1.de