

WEITERBILDUNGSKATALOG 2025/2026

Beratung | Workshops | Inspiration | Incentives

the
**RETAIL
ACADEMY**



ÜBER UNS

Mit der Fusion von THE STORE DESIGNERS und THE RETAIL ACADEMY haben wir unsere Kompetenzen aus Design und Architektur mit jenen aus Bildung und Beratung gebündelt.

Als Spezialist im Bereich Retail verfolgen wir einen ganzheitlichen, strategischen Ansatz, der sowohl langfristige, Retail-Transformationen begleitet, als auch kurzfristige Maßnahmen auf der Fläche entwickelt. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Retail-Strategien, Designkonzepte,

Kommunikationslösungen und Weiterbildungsmaßnahmen, die alle Aspekte einer gelungenen Retail Experience zusammenbringen: Konsumenten, Sortimente, Architektur, Design, Vertrieb, Marketing.

Oder Sie suchen eine Beratung und Prozessbegleitung? Wir unterstützen Sie abgestimmt auf Ihre individuelle Situation. Nennen Sie uns Ihre Themen und wir empfehlen Ihnen ein passendes Format.

UNSER ANGEBOT



SIE SUCHEN BERATUNG?

Mit Retail-Experten in einem persönlichen Austausch? Ob Flächenanalyse, Gutachten, Strategieentwicklung, Prozessbegleitung oder die Planung neuer Retail Konzepte.



SIE BRAUCHEN PRAXISTAUGLICHE WEITERBILDUNG?

Zur Optimierung Ihrer Verkaufsfläche oder wollen Sie Fachthemen vertiefen? Die neuesten Retail-Trends kennen oder endlich das Thema Omnichannel umsetzen? Stöbern Sie durch unser Programm oder lassen Sie uns etwas für Ihren Bedarf entwickeln – vom einzelnen Fach- oder Impulsseminar, zum Workshop bis hin zur Entwicklung einer eigenen integrierten inhouse Academy.



SIE MÖCHTEN IHREN MITARBEITERN, PARTNERN UND KUNDEN MIT EINEM INCENTIVE ETWAS GUTES TUN?

Wir entwickeln Ihnen maßgeschneiderte Firmen- und Kundenevents, Workshop-Reihen oder Retail Touren. Dabei suchen wir stets das Besondere: Inspirierende Orte, charismatische Keynote Speaker, überraschende Konzepte – und nicht zu vergessen: richtig gutes Essen. Erlebnisse zu erschaffen, die nachhaltig in Erinnerung bleiben, ist kein Zufall. Es ist das Resultat guter Ideen, passgenauer Konzepte, verlässlicher Planung und souveräner Umsetzung.

**WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEIM ERREICHEN
IHRER INDIVIDUELLEN UNTERNEHMENSZIELE!**

UNSER PROGRAMM

THEMENFELDER

Wählen Sie Ihre individuellen Themen, mit denen Sie sich auseinandersetzen möchten.

SORTIMENT

- Sortimentsanalyse
- Sortimentstrategien
- Category Management
- Preisleiterstrategien



KONSUMER

- Zielgruppenanalyse
- Persona Darstellung
- Customer Journey
- Pre-, In-, After-Sale Strategien



VERTRIEB

- Wettbewerbsanalyse
- Vertriebsstrategien
- Schnittstellenmanagement
- Prozessmanagement



MARKE

- Markenanalyse CI, CD, CA
- Kommunikationsstrategien
- Digitalisierung On + Offline
- Brand Experience



RETAIL DESIGN

- Corporate Architecture + Stil
- Innenarchitektur + Ladenbau
- VM + Inszenierung
- Gebäude Management



RESEARCH

auf Basis umfangreicher Marktforschungsdaten
anerkannter Institute.

FORMATE

Wählen Sie ihr Format, um Ihre individuellen Themen bestmöglich voranzubringen.

BILDUNG

- Wissensvermittlung
- Train the Trainer Programme
- Inhouse Academy Aufbau
- Institutionelle Kooperationen



BERATUNG

- Retail Analysen
- Retail Strategien
- Markenarchitektur
- Prozessentwicklung
- Gutachtenerstellung



PLANUNG

- Retail Konzeptionen
- Retail Entwürfe
- Retail Planung



INSPIRATIONEN

- Trendanalysen
- Retail Touren
- Impulsvorträge
- Dokumentationen



INCENTIVE

- Events
- Veranstaltungen
- Moderationen
- B2B Retail Touren



THEMEN

Marketing und Vertrieb
Digitalisierung
Architektur und VM
Strategie und Konzept
Leadership
Incentives

FORMATE

Beratung
Prozessbegleitung
Vorträge und Keynotes
Workshops
Retail Touren
Incentives

THEMEN

MARKETING UND VERTRIEB

POS-Marketing

Verkaufsstrategische
Grundrissplanung

Store Tour Paris

Nachhaltigkeit im Einzelhandel

Zielgruppenanalyse

Retail Trends

So geht Warenpräsentation heute!

Erfolgreiche Verkaufsförderung

Store Tour Hamburg



POS-MARKETING

WORUM GEHT'S?

Um die Markenwahrnehmung zu stärken und Kund*innen ein serviceorientiertes, informatives Einkaufserlebnis zu bieten, ist es entscheidend, zur richtigen Zeit am richtigen Platz sichtbar zu werden und die richtige Aussage zu treffen. Fragen Sie sich, welche Maßnahmen zur Verkaufsförderung gezielt eingesetzt werden können und wie Sie sich von anderen abheben? Dann ist es entscheidend, zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtige Botschaft zu vermitteln.

Lernen Sie die 5 Kommunikationsstufen am Point of Sale (POS) kennen und gewinnen so die Aufmerksamkeit Ihrer Kund*innen. Wir beleuchten die Grundsätze, Herausforderungen und das immense Potenzial von Kommunikation im Verkaufsraum.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.

Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Wie kann die Marke am POS integriert werden?
- Welche visuelle Elemente helfen Kund*innen zu leiten?
- Wie kann Storytelling am POS gezielt eingesetzt werden?
- Was kann das Produkt und was ist der Kundennutzen?
- Wie können die Platzierung und Kennzeichnung von Angeboten und Impulskäufen den durchschnittlichen Warenkorbwert steigern?

WEM HILFT DAS?

Das Thema POS-Marketing richtet sich an alle, die für das Erscheinungsbild und die Kommunikation im Verkaufsraum verantwortlich sind oder täglich im Laden arbeiten.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920



VERKAUFSSTRATEGISCHE GRUNDRISSPLANUNG

WORUM GEHT'S?

Der Grundriss eines Verkaufsraums ist die Grundlage für den kommerziellen Erfolg und den visuellen Ausdruck eines Unternehmens. Wir vermitteln die Grundlagen der Grundrissgestaltung und versetzen die Teilnehmer in die Lage, das Layout effektiv zu nutzen, um die Unternehmensstrategie am POS konsequent umzusetzen.

Im Wechsel zwischen Theorie und Praxis werden die einzelnen Faktoren wie z.B. Kundenlaufwege, Sichtachsen, Fokuswände und Sortimentsgliederung erarbeitet. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Platzierung von Warenträgern und die strategische Nutzung der natürlichen und kreierten Hotspots, um die Kernbotschaften des Unternehmens deutlich zu vermitteln.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Zonierung der Verkaufsfläche
- Planung der Kundenleitsysteme (z.B. Laufwege, Loops)
- Herausarbeiten von kommerziellen Highlight-Flächen
- Strategische Warengruppierung und Platzierung von Warenträgern
- Umgang mit Non-Sales-Areas (z.B. Umkleiden, Ruhezonen, Kinderecken, Kassen)

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.

Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WEM HILFT DAS?

Verkaufsstrategische Grundrissplanung richtet sich an alle, die für das Erscheinungsbild im Verkaufsraum verantwortlich sind, Bauabteilungen, Innenarchitekten, Designer, Visual Merchandiser.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



PRODUKTINSZENIERUNG PARIS!

WORUM GEHT'S?

Brauchen Sie mal wieder frische Inspiration? Dann tauchen Sie mit uns in die französische Metropole ein, die mit ihrer dynamischen und vielfältigen Retail-Szene besticht - von legendären Kaufhäusern mit reicher Geschichte bis hin zu luxuriösen Stores berühmter Marken. Unsere exklusive Paris Tour basiert auf jahrelang gesammeltem Insider-Wissen und führt Sie zu den absoluten Highlights der Retail Welt. Erleben Sie mit uns das kreative Flair des Marais Viertel, vollgepackt mit gemütlichen Concept Stores, oder das pulsierende Treiben der Champs-Élysée, wo große Flagships internationaler Marken Tür an Tür stehen und digitale Trends zum Leben erwecken.

WAS BEINHALTET DIE RETAIL TOUR?

- Volle 7 Stunden Store-Tour mit über 10 Stopps in diversen Branchen
- 10:00 – 17:00 Uhr (An- und Abreise am selben Tag möglich)
- Geführt durch Retail-Fachexpertin für spezifische Fragen
- Shuttlebus-Service während der Tour für Reisegepäck und Distanzen
- Digitale Tour-Infos für Ihr Smartphone zum Nachlesen und Teilen
- Kulinarischer Snack oder Kaffee aus lokalen Manufakturen während der Tour
- Kleine Gruppengrößen für einen angenehmen Austausch untereinander
- Weltbeste Betreuung
- And yes, we speak English: Tour kann wahlweise auf Deutsch oder Englisch stattfinden
- Mindestteilnehmer 10 Personen
- Individuelle Touren je nach Angebot

WIE MACHEN WIR DAS?

Bei einer Retail Tour erfahren Sie aus erster Hand, welche realen Einkaufserfahrungen Kunden heute vor Ort erleben. Während der Tour können Sie mit den unterschiedlichsten Retail-Flächen einer Stadt interagieren, den Geist internationaler Trends kennenlernen, analysieren und erleben und in den direkten Austausch mit unseren Experten gehen.

Unser Ziel ist es, dass Sie ein Gespür für den Markt entwickeln und das neue Wissen auf Ihr Geschäftsmodell übertragen und bestenfalls direkte Impulse für konkret umsetzbare Maßnahmen mitnehmen.

WEM HILFT DAS?

Eine Retail-Tour richtet sich an alle, die nach frischer Inspiration außerhalb des gewohnten Umfelds suchen. Wenn Sie daran interessiert sind, direkt vor Ort zu erleben, welche Trends und digitalen Technologien die Geschäfte derzeit prägen und welche Store-Konzepte sich als erfolgreich erweisen, dann ist eine Retail-Tour genau das Richtige für Sie.

KEY FACTS

- Tour vor Ort
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



NACHHALTIGKEIT IM EINZELHANDEL

WORUM GEHT'S?

Der Megatrend Neo-Ökologie verändert das Denken und Handeln unserer Zeit und leitet eine Neuausrichtung von gesellschaftlichen, politischen und unternehmerischen Werten ein. Nachhaltigkeit wird damit zu einer Frage der Haltung. In Zukunft werden Unternehmen den Ton angeben, die das Thema Nachhaltigkeit zum ganzheitlichen Geschäftsprinzip machen und die Frage beantworten können, welchen Mehrwert sie schaffen. Wir gehen der Frage nach, wie man diesen neuen Ansprüchen gerecht werden kann und welche Konzepte und Lösungen bereits am Markt existieren. Wir geben Ihnen einen kompakten Überblick über den Megatrend Neo-Ökologie und seine Auswirkungen auf den Handel.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was steckt hinter dem Megatrend Neo-Ökologie?
- Wie verändert sich das Konsumverhalten und was bedeutet das für den Handel?
- Welche nachhaltigen Retail-Konzepte gibt es bereits?
- Welche Unternehmen gehen als Visionäre voran?
- Welche Geschäftsmodelle werden in Zukunft relevant werden?

WEM HILFT DAS?

Das Thema Nachhaltigkeit im Einzelhandel richtet sich an alle, die für die strategische Weiterentwicklung im Unternehmen verantwortlich sind, aber auch für Innenarchitekten, Designer und Marketeter ist das Thema höchst relevant und überaus spannend.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



RETAILTRENDS

WORUM GEHT'S?

Von den Megatrends und Omnichannel-Strategien über den Metaverse-Hype bis zu den neuesten Retail-Formaten und Store-Eröffnungen: Wir haben recherchiert, analysiert, ausgewertet – und die wichtigsten Erkenntnisse für Sie zusammengestellt. Was erwarten die Menschen heute vom Einkaufserlebnis? Wir holen Sie ab und zeigen Ihnen, was geht, was kommt, was bleibt?! Sie erhalten einen kompakten Überblick über die prägendsten Trends der Retail-Branche – weltweit und branchenübergreifend. Stellen Sie sich auf viele Praxisbeispiele und jede Menge neue Impulse ein und Fragen stellen dürfen Sie natürlich auch.

WIE MACHEN WIR DAS?

In einer Mischung aus Inspiration und Diskussion tauchen wir gemeinsam in die vielfältigen Möglichkeiten des Retails ein. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie praxisnahe Lösungsansätze, die Sie direkt auf Ihrer Fläche umsetzen können. Ein aktiver Austausch sorgt für ein inspirierendes und kurzweiliges Intermezzo.

Ob Sie eigene Fragen einbringen oder einfach den Gedanken und Perspektiven der anderen Teilnehmer lauschen möchten – beides ist willkommen. Darüber hinaus bieten wir Ihnen die Möglichkeit, ein persönliches Beratungsgespräch zu vereinbaren, das individuell terminiert werden kann, um gezielt auf Ihre konkreten Anliegen einzugehen.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was sind die Megatrends?
- Woher kommen die aktuellen Subtrends?
- Welche Produkte und Dienstleistungen entstehen?
- Welche Marken sind wegweisend?
- Welche neuen Verkaufskanäle und Retail-Formate sind hoch im Kurs?
- Und was funktioniert nicht mehr?

WEM HILFT DAS?

Von der kleinen Boutique bis zum größeren Unternehmen – das Thema Retail Trends richtet sich an alle, die daran interessiert sind, ihr Unternehmen zukunftsweisend auszurichten. Wir möchten Sie befähigen, die Bedeutung der aktuellen Trends zu kennen und für sich bewerten zu können. Sie erfahren, wie die gesellschaftlichen Trends in Retail-Konzepte übersetzt werden und welche Marken als Vorreiter agieren.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



SO GEHT WARENPRÄSENTATION HEUTE!

WORUM GEHT'S?

Eine gekonnte Ladeninszenierung hat schon immer Herzen höher schlagen lassen. Sie lässt die Kunden in kleine Erlebniswelten eintauchen. Träume werden geweckt, ungeahnte Bedürfnisse kommen hoch. Der Kunde weiß noch nicht, dass er etwas braucht und er entdeckt, inspiriert durch eine gekonnte Sortimentszusammenstellung, eine Produktauswahl, die zum Kauf verführt und im besten Fall ein Bedürfnis stillt. Aber wie stelle ich die richtige Ware für meine Zielgruppe zusammen und was muss ich alles beim Aufbau auf der Fläche beachten? Wir befassen uns mit aktuellen Kundenbedürfnissen und der praktischen Umsetzung am POS.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Wie wähle ich die richtige Ware und die passenden Warenträger aus?
- Wie kreiere ich schöne Thementische?
- Welche Warenlegung und Warenaufbau gibt es?
- Wie setze ich Deko- und Kommunikationshilfen z.B. Preisauszeichnungen effektvoll ein?
- Was mache ich mit wenig attraktiver Verpackung?
- Wie viel Warenvolumen braucht ein Tisch?

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

WEM HILFT DAS?

Das Thema richtet sich an alle, die für das Erscheinungsbild im Verkaufsraum verantwortlich sind oder täglich im Laden arbeiten.

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920



ERFOLGREICHE VERKAUFSFÖRDERUNG

WORUM GEHT'S?

Die Freude über einen Schnäppchen kennt wohl jeder ganz persönlich. Das Gefühl, einen langersehnten Wunsch erfüllt zu haben, weil der letzte Anreiz gestimmt hat – die Preisreduktion. Aber wann kippt die Stimmung beim Konsumenten? Und wann kommt das Misstrauen auf, ob man „über den Tisch gezogen“ wurde? Das Bemessen des Werts einer Sache ist ein schmaler Grat, der sorgfältig geplant werden muss. Denn auch ein großer Fan einer Marke kann das Interesse verlieren, wenn er den Eindruck hat, dass eine Sache an Wert verloren hat. Wie etwas bewertet wird, ist individuell. Doch was man tun sollte, um ein Angebot attraktiv zu gestalten, kann man lernen!

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.

Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was bedeutet Preis und Leistung?
- Wie kommuniziere ich „billig“ im Vergleich zu „hochwertig“?
- Welche Wirkung haben Angebote auf den Kunden?
- Wann sind Angebote sinnvoll und wann schaden sie?
- Wie gestaltet man die Verkaufsfläche markengerecht und preisaggressiv?
- Wie plant man einen Aktionskalender?

WEM HILFT DAS?

Das Thema Verkaufsförderung richtet sich an alle, die für die Strategie im Unternehmen, den Vertrieb, Marketing und die Grafik zuständig sind.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



WORUM GEHT'S?

Gemeinsam erkunden wir bei der Retail Tour Hamburgs facettenreiche Handelslandschaft zwischen traditionsreichem Innenstadtflair und zukunftsweisender Retail-Architektur.

Erleben Sie mit uns zwei Perspektiven auf den stationären Handel: Rund um den Neuen Wall und den Jungfernstieg, hier stehen Service und Qualität im Fokus. Sie erwartet der beratungsorientierte Fachhandel und eine Auswahl internationaler Flagshipstores.

Das neue Westfield-Überseequartier begeistert mit beeindruckender Shoppingmall-Architektur, Erlebnisgastronomie und angesagten neuen Retailflächen. Sie entdecken eine eindrucksvolle Verbindung aus digitalen Touchpoints und touristisch geprägten Verkaufsstrategien.

Hamburg zeigt, wie Handel im urbanen Raum unterschiedlich gedacht und gestaltet werden kann, von individueller Beratung bis zum schnellen Einkaufserlebnis unter architektonischen Highlights.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Integration von LED-Wänden, interaktiven Touchscreens, Self-Checkout-Kassen und Omnichannel
- Wie lassen sich digitale Technologien am POS integrieren?
- Für wen lohnt sich welche dieser Investitionen?
- Wie viel Arbeit benötigt welche Lösung im Back End?
- Welchen Mehrwert können die digitalen Anwendungen leisten?
- Welche Konzepte stecken hinter den neusten Store-Formaten?
- Was bieten die Stores ihren Kunden als Service?

WIE MACHEN WIR DAS?

Bei einer Retail Tour erfahren Sie aus erster Hand, welche realen Einkaufserfahrungen Kunden heute vor Ort erleben. Während der Tour können Sie mit den unterschiedlichsten Retail-Flächen einer Stadt interagieren, den Geist internationaler Trends kennenlernen, analysieren und erleben und in den direkten Austausch mit unseren Experten gehen.

Unser Ziel ist es, dass Sie ein Gespür für den Markt entwickeln und das neue Wissen auf Ihr Geschäftsmodell übertragen und bestenfalls direkte Impulse für konkret umsetzbare Maßnahmen mitnehmen.

WEM HILFT DAS?

Eine Retail-Tour richtet sich an Personen, die auf der Suche nach frischer Inspiration außerhalb des gewohnten Umfelds sind. Wenn Sie daran interessiert sind, direkt vor Ort zu erleben, welche Trends und digitalen Technologien die Geschäfte derzeit prägen und welche Store-Konzepte sich als erfolgreich erweisen, dann ist eine Retail-Tour genau das Richtige für Sie. Bleibt die Frage, sind Sie dabei?

TOUR FACTS?

- Volle 7 Stunden Store-Tour (An- und Abreise am selben Tag möglich)
- Geführt durch Retail-Fachexpertin
- Digitaler Tourguide für ihr Smartphone
- Kulinarischer Snack oder Kaffee sind in der Tour inkludiert

KEY FACTS

-  Tour vor Ort
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920

THEMEN

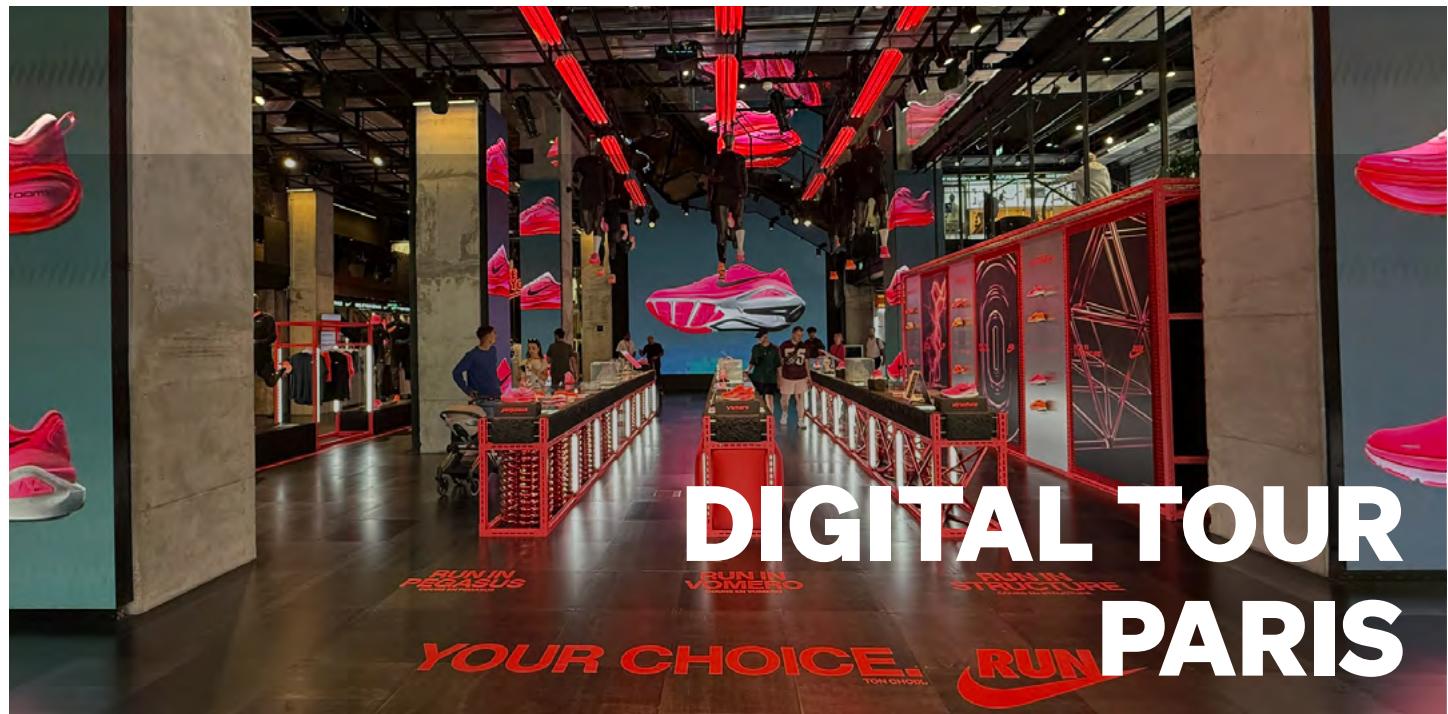
DIGITALISIERUNG

Digitaltour Paris

Digitaltrends

Digitale Touchpoints

Omnichannel im Retail



DIGITAL TOUR PARIS

WORUM GEHT'S?

Sie wollen digitale Integrationen am POS live erleben? Sie wollen erfahren, welcher Content am jeweiligen Touchpoint Sinn macht, welche technischen Möglichkeiten der Umsetzung es gibt und wie das Ganze in der Gesamtinszenierung der Storearchitektur wirkt? Dann sollten Sie uns auf die pulsierende Champs-Élysées nach Paris begleiten.

Denn hier reihen sich die modernsten Experience Stores Europas aneinander. Von LED-Walls über Digital Signage bis zum Smart Checkout. Hier ist auf der Fläche umgesetzt, was bei den meisten bisher nur als Zukunftsvision auf dem Papier existiert. Sie sollten den Blick vom Papier heben und mit uns auf die Fläche kommen. Ins Erleben.

Da die Retail-Landschaft in Paris in Sachen Digitalität außergewöhnlich progressiv ist, bietet sie den perfekten Rahmen für die digitale Retail Experience.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Integration von LED-Wänden, interaktiven Touchscreens, Self-Checkout-Kassen und Omnichannel
- Wie lassen sich digitale Technologien am POS integrieren?
- Für wen lohnt sich welche dieser Investitionen?
- Wie viel Arbeit benötigt welche Lösung im Back End?
- Welchen Mehrwert können die digitalen Anwendungen leisten?

WIE MACHEN WIR DAS?

Bei einer Retail Tour erfahren Sie aus erster Hand, welche realen Einkaufserfahrungen Kunden heute vor Ort erleben. Während der Tour können Sie mit den unterschiedlichsten Retail-Flächen einer Stadt interagieren, den Geist internationaler Trends kennenlernen, analysieren und erleben und in den direkten Austausch mit unseren Experten gehen.

Unser Ziel ist es, dass Sie ein Gespür für den Markt entwickeln und das neue Wissen auf Ihr Geschäftsmodell übertragen und bestenfalls direkte Impulse für konkret umsetzbare Maßnahmen mitnehmen.

WEM HILFT DAS?

Eine Retail-Tour richtet sich an Personen, die auf der Suche nach frischer Inspiration außerhalb des gewohnten Umfelds sind. Wenn Sie daran interessiert sind, direkt vor Ort zu erleben, welche Trends und digitalen Technologien die Geschäfte derzeit prägen und welche Store-Konzepte sich als erfolgreich erweisen, dann ist eine Retail-Tour genau das Richtige für Sie. Bleibt die Frage, sind Sie dabei?

TOUR FACTS?

- Volle 7 Stunden Store-Tour (An- und Abreise am selben Tag möglich)
- Geführt durch Retail-Fachexpertin
- Digitaler Tourguide für Ihr Smartphone
- Kulinärlicher Snack oder Kaffee sind in der Tour inkludiert

KEY FACTS

-  Tour vor Ort
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920



WORUM GEHT'S?

Der Megatrend Konnektivität verändert den Handel auf allen Ebenen. Physische Stores werden zum Tor in digitale Welten, während Technologien eine nahtlose Verbindung zwischen On- und Offline-Erlebnis schaffen. Kund:innen erwarten heute mehr als Produkte, sie wünschen sich ein Einkaufserlebnis, das smarter, effizienter und inspirierender ist.

In unserer digitalen Masterclass zeigen wir, welche Konzepte weltweit erfolgreich umgesetzt werden, welche digitalen Touchpoints tatsächlich Mehrwert schaffen und wie Unternehmen die Chancen des digitalen Wandels nutzen können, um ihre Relevanz im Markt zu sichern.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Welche Rolle spielt Konnektivität für den POS?
- Wie sehen die Digitalkonzepte führender Marken aus?
- Welche Tools und Touchpoints machen wirklich Sinn?
- Was ist Trend, was Standard und was verschwindet wieder?
- Wie lassen sich Lösungen praxisnah in den Store-Alltag integrieren?

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

WIE MACHEN WIR DAS?

Die Online-Masterclass besteht aus zwei aufeinander aufbauenden Sessions, die Theorie und Praxis ideal miteinander verbinden.

In **Session 01** erhältst du einen kompakten Überblick über die zentralen Entwicklungen, lernst, wie aus dem Megatrend Konnektivität konkrete Store-Strategien entstehen und erfährst, welche Konzepte sich international bereits durchgesetzt haben.

Session 02 ist praxisorientiert und zeigt dir anhand von Best-Practice-Beispielen, wie digitale Tools im Store-Alltag funktionieren. Ob Gamification, digitale Preisschilder, Schaufenster-Anwendungen, Store-Navigation oder die intelligente Verknüpfung von On- und Offline-Welten, wir geben dir konkrete Lösungen an die Hand, die Kund:innen begeistern und Mitarbeiter:innen entlasten.

WEM HILFT DAS?

Von der einzelnen Boutique über Institute bis zum Konzern – das Thema Digitale Trends am POS richtet sich an alle, die neue Perspektiven, spannende Szenarien und gewagte Thesen suchen. Jeder profitiert von einem frischen Blick von außen und einer ehrlichen Diskussion.

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



DIGITALE TOUCHPOINTS AM POS

WORUM GEHT'S?

Fragen Sie sich, welche digitalen Möglichkeiten Sie am POS haben und an welcher Stelle es Sinn macht, diese einzusetzen? Eine gelungene Digitalisierung setzt eine klare Zielsetzung und ein stimmiges Konzept voraus. Digital Signage, QR-Codes und Augmented Reality sind nur einige spannende Möglichkeiten, um die Online-Welt zunehmend in den stationären Handel zu integrieren, allerdings können die digitalen Features auch schnell willkürlich eingesetzt werden. Denn nicht alle digitalen Inhalte machen an jeder beliebigen Stelle in der Customer Journey Sinn. Jeder Touchpoint stellt individuelle Anforderungen an Kommunikation und Kundenerlebnis, die exakt zur Zielsetzung und der Gesamtstrategie passen müssen.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.

Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Welche unterschiedlichen digitalen Touchpoints gibt es?
- Wo macht welche digitale Lösung entlang der Customer Journey Sinn?
- Was ist der Mehrwert der jeweiligen digitalen Verkaufsunterstützung?

WEM HILFT DAS?

Das Thema Digitale Touchpoints am POS richtet sich an alle, die sich mit digitalen Möglichkeiten auseinandersetzen und Inspirationen sowie Austausch suchen.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



OMNICHANNEL IM RETAIL

WORUM GEHT'S?

Die Strategie, die aktuell den Ton für die Zukunft im Einzelhandel angibt. Wer jetzt auf das Pferd der kanalübergreifenden Touchpoints und der **Verknüpfung sämtlicher Plattformen** setzt, macht alles richtig. Kommunikation und Interaktion mit dem Kunden – ständig und überall – wem das gelingt, der ist auf dem besten Weg zum Erfolg. Omnichannel-Lösungen verknüpfen stationäre Stores, Online-Plattformen und mobile Tools miteinander und ermöglichen das nahtlose Verschmelzen des Einkaufserlebnisses unabhängig vom Kanal. Verstehen Sie mit den richtigen Omnichannel-Ansätzen die Bedürfnisse der Konsumenten und bleiben Sie im ständigen Austausch mit ihnen. So sieht die Customer-Centric-Strategie von morgen aus!

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.

Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was genau bedeutet Omnichannel?
- Wie unterscheiden sich Multichannel- und Omnichannel-Strategien?
- Wie haben sich die Bedürfnisse der Kunden und ihr Konsumverhalten verändert?
- Welche Marken sind die Vorreiter im Retail?
- Wie beginnt man die eigene Omnichannel-Strategie?

WEM HILFT DAS?

Das Thema Omnichannel richtet sich an alle, die auf mehreren Kanälen aktiv sein möchten oder es bereits sind und diese miteinander verknüpfen wollen. Es geht darum zu verstehen, wie Omnichannel funktioniert, welches Nutzen hinter dieser Strategie steckt und wie man zielführend die einzelnen Kanäle miteinander verschmelzen lässt.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920

THEMEN

ARCHITEKTUR UND VM

Visual Merchandising

Material- und Farbtrends

Materialtrends am POS

Erlebnisfaktor Visual
Merchandising

Ladengestaltung, die begeistert!



VISUAL MERCHANDISING

WORUM GEHT'S?

Haben Sie schon oft auf einer öden Verkaufsfläche gestanden und wussten nicht, wo Sie anfangen sollen? Dann bietet Ihnen der Workshop alle Antworten auf Ihre Fragen, denn er vereint alle Grundlagen des Visual Merchandising in einem kompakten Format – praxisnah, verständlich und direkt umsetzbar.

Sie lernen, worauf es bei einer wirkungsvollen Warenpräsentation ankommt, von der Flächenstruktur über Farb- und Sortimentsführung bis hin zur Inszenierung am POS. Gleichzeitig bietet das Modul Raum zur Reflexion und Weiterentwicklung: Erkennen Sie Routinen, hinterfrage Sie gewohnte Abläufe und erhalten Sie neue Impulse für die tägliche Praxis. So können Sie beim nächsten Einsatz mit geschärftem Blick und klarer Linie überzeugen.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Worauf kommt es bei ausdruckstarken Schaufenstern an?
- Wie setze ich Ware im VK-Raum in Szene?
- Worauf muss ich bei Deko-Points achten?
- Wie funktioniert ein Figuren-Fitting?
- Was sollte man wo und wie sinnvoll kommunizieren?
- Worauf kommt es an der Kasse und im Service-Bereich an?

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.

Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WEM HILFT DAS?

Der Workshop richtet sich an alle, die neu in das Thema einsteigen möchten und an jene, die bereits erste Erfahrungen gesammelt haben und ihre Basis gezielt auffrischen wollen. Passend aufgehoben sind Verkäufer:innen und VM-Newbies, die im Einzelhandel für Hart- Weichware oder Lebensmittel tätig sind.

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



FARB- UND MATERIALTRENDS

WORUM GEHT'S?

Welche Oberflächen- und Farbtrends derzeit im Einzelhandel zu finden sind, erfahren Sie bei uns! Wir haben aktuelle Stores großer Marken sowie die Trendfarben verschiedener Farbinstitute analysiert und für Sie zusammengetragen. Außerdem betrachten wir die Rolle von Nachhaltigkeit und Recycling bei der räumlichen Gestaltung. Erfahren Sie, was Stilistik eigentlich bedeutet. Anhand von zeitgemäßen Beispielen erklären wir, wie sich Stilistik im Verkaufsraum äußert. Denn: Kaufentscheidungen werden maßgeblich von Markenerlebnissen beeinflusst. Eine durchdachte Corporate Architecture schafft eine räumliche Atmosphäre, die zur Identität einer Marke passt.

WIE MACHEN WIR DAS?

In einer Mischung aus Inspiration und Diskussion tauchen wir gemeinsam in die vielfältigen Möglichkeiten der Farben und Materialien ein. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie praxisnahe Lösungsansätze, die Sie direkt auf Ihrer Fläche umsetzen können. Ein aktiver Austausch sorgt für ein inspirierendes und kurzweiliges Intermezzo.

Ob Sie eigene Fragen einbringen oder einfach den Gedanken und Perspektiven der anderen Teilnehmer lauschen möchten – beides ist willkommen. Darüber hinaus bieten wir Ihnen die Möglichkeit, ein persönliches Beratungsgespräch zu vereinbaren, das individuell terminiert werden kann, um gezielt auf Ihre konkreten Anliegen einzugehen.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Welche Farb- und Materialtrends kommen, gehen und bleiben im Handel?
- Was bewirken Farben und Materialien im Raum?
- Wie mixt man Materialien und Farben gekonnt und kreiert seine eigene Corporate Architecture?
- Was machen die großen Brände?
- Welche Rolle spielt die Nachhaltigkeit im Ladenbau?

WEM HILFT DAS?

Das Thema Farb- und Materialtrends richtet sich an alle, die für das Erscheinungsbild im Verkaufsraum verantwortlich sind: Bauabteilungen, Innenarchitekten, Designer, Visual Merchandiser oder einfach Farbfetischisten.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920



TRENDMATERIALIEN ZUM ANFASSEN

WORUM GEHT'S?

In diesem Workshop stehen Material- und Farbtrends im Retail im Mittelpunkt, nicht auf Folien, sondern zum Anfassen und Erleben. Es wurde eine kuratierte Auswahl aktueller Materialien, Oberflächen und Farbwelten zusammengestellt, die Sie vor Ort ausprobieren, vergleichen und auf Ihre eigenen Projekte übertragen können.

Es geht darum, neue Inspirationen und Erkenntnisse direkt aus der Praxis zu gewinnen: Welche Materialität vermittelt welche Botschaft? Welche Farbe aktiviert Emotionen? Wie verändert sich die Atmosphäre durch Kombinationen?

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Welche Materialien und Farbwelten prägen den Retail der kommenden Jahre?
- Wie verändert sich die Wahrnehmung im Raum, wenn Materialien live erlebt werden?
- Welche Kombinationen sind zukunftsweisend und wie lassen sich diese für eine Corporate Architecture übersetzen?
- Wie können wir Nachhaltigkeit und Innovation in der Materialwahl sichtbar machen?
- Welche Best Practices aus aktuellen Projekten zeigen, wie Materialien Emotionen auslösen und Marken stärken?

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

WIE MACHEN WIR DAS?

Inkludiert ist ein umfassender Inspirationsteil, in dem die neuesten Farb- und Materialtrends aus internationalen Stores, Kollektionen und Studien nahegebracht werden.

Das Besondere: Sie erleben die Trends nicht nur in Bildern, sondern direkt an einer kuratierten Auswahl von Materialien, die Sie anfassen, vergleichen und auf eigene Fragestellungen anwenden können.

Im gemeinsamen Austausch sowie in Diskussionsrunden übertragen wir die Erkenntnisse auf den Ladenbau und entwickeln praxisnahe Impulse für zukünftige Projekte. So entsteht ein lebendiger Mix aus Wissen, Inspiration und unmittelbarer Erfahrung.

WEM HILFT DAS?

Das Thema Trendmaterialien zum Anfassen richtet sich an alle, die für Store Design und den Ladenbau verantwortlich sind: Bauabteilungen, Innenarchitekten, Designer, Visual Merchandiser oder einfach Farbfetischisten.

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



EMOTIONALISIERUNG AM POS

WORUM GEHT'S?

Wie viel Deko braucht der Handel? Bunte Tapeten, Schnittpflanzen, sogar ganze Kaffeemobile findet man in neu aufkommenden Retail-Konzepten. Aber wie schleichen sich diese Staubfänger ein und was bringen sie wirklich? Ist der Kosten-Nutzen-Faktor immer oberste Priorität? Wo ist der berühmte Break-even? Diese und auch die Frage, welche Rolle der zukünftige Visual Merchandiser haben wird, kann den kleinen, aber feinen Unterschied zu Ihrem Mitbewerber ausmachen. Denn am Ende des Tages ist immer der erfolgreich, über den alle reden!

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was bedeutet Emotionalisierung am POS wirklich?
- Welche Gestaltungsmöglichkeiten hat der Handel?
- Welche Rolle spielen atmosphärische, nicht kommerzielle Dekorationsmittel?
- Welche Rolle hat der zukünftige Visual Merchandiser?
- Was bedeutet Umsatz pro qm versus Erlebnis pro qm?
- Ab wann kippt die Effizienz?
- Und wann macht Deko-Onanie wirklich Sinn?

WEM HILFT DAS?

Das Thema richtet sich an alle, die für das Erscheinungsbild im Verkaufsraum verantwortlich sind und Inspirationen sowie Möglichkeiten im Bereich des Visual Merchandisings suchen.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



WORUM GEHT'S?

Der erste Eindruck zählt. Bereits beim Betreten eines Ladens entscheidet der Kunde über seine Kaufbereitschaft. Ein attraktiver und ansprechender Verkaufsraum zieht den Kunden an und lädt ihn zum Stöbern und Entdecken ein. Was aber macht einen Verkaufsraum zur Liebe auf den ersten Blick? Auf welche Grundprinzipien sollte man achten, um einen spannenden und überzeugenden Laden zu gestalten? Und was verführt zum Kauf? Der Workshop vermittelt die goldenen Grundregeln eines überzeugenden Verkaufsraums. Er versetzt die Teilnehmer in die Lage, den eigenen Laden mit frischem Blick zu betrachten und eigenständig aufzuwerten.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was muss man bei der Planung einer Verkaufsfläche beachten?
- Wie stellt man Marken-Cl im Raum dar?
- Wie gelingt der Einsatz von Farbe und Material im Raum?
- Welche Rolle spielt die Stilistik?
- Welche Licht-Konzepte sind verkaufsstrategisch sinnvoll?

WEM HILFT DAS?

Das Thema richtet sich an alle, die für das Erscheinungsbild im Verkaufsraum verantwortlich sind sowie an alle, die täglich im Laden arbeiten.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920

THEMEN

SORTIMENT UND STRATEGIE

Food- und Gastrotrends
Kundensegmentierung
Zielgruppenanalyse
Trends im Einzelhandel
Store-Check



WORUM GEHT'S?

Genuss ist keine Frage von Geld, sondern eine Frage von Zeit. Sollte das beim Thema Essen nicht genau so sein? Apps zum Bestellen, Einkaufen ohne Kassierer, Salate zum selbst anbauen und Restaurants mit eigener Imkerei – die Zukunft bietet all diese Möglichkeiten: Von kulinarisch und erlebnisreich, bis hin zu digital-innovativ und zeiteinsparend. Selbst kochen, der Besuch im Restaurant oder die Lieferung nach Hause, wir zeigen Ihnen die Megatrends in puncto Gesundheit und Nachhaltigkeit sowie Konnektivität, New-Work und Individualisierung.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was sind die Megatrends im Bereich Food und Gastro?
- Was kommt, was geht, was bleibt?
- Wie sieht der Wettbewerb aus?
- Wie wird man in Zukunft einkaufen gehen?
- Welche neuen Supermarkt-Konzepte gibt es?
- Restaurants am Zahn der Zeit, welche neuen Gastro-Konzepte gibt es?

WEM HILFT DAS?

Hier erfahren nicht nur Gastronomen, Nahversorger und Food-Liebhaber, sondern auch Veranstalter und Event-Manager, welches die aktuellen Trends für die zweitschönste Nebensache der Welt sind. Wir zeigen Ihnen, wie sich originelle Food-Innovationen und aktuelle Gastronomie-Konzepte entwickelt haben.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920



KUNDEN-SEGMENTIERUNG

WORUM GEHT'S?

Kennen Sie Ihre Kunden und Zielgruppen? Welche Bedürfnisse haben sie? Und wie verändert sich ihr Konsumverhalten? Wer sich im Kampf um die Aufmerksamkeit des Verbrauchers behaupten will, muss diese Fragen glasklar beantworten können. Kunden wollen heute entlang der gesamten Customer Journey als Individuum wahrgenommen und angesprochen werden. Daher setzt unsere strategische Zielgruppen-Beratung genau an diesem Punkt an. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir ein klares Bild Ihrer Zielgruppen und deren Bedürfnisse. Dieses Wissen dient als Grundlage für individuelle Konzepte, eine zielgerichtete Vertriebsstrategie und konkrete Umsetzungsmaßnahmen.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was ist der Unterschied zwischen Besuchern, Bestandskunden und Zielgruppen?
- Welche Kundenbedürfnisse entstehen wann, wo und warum?
- Gibt es eine neue Zielgruppe mit anderen Bedürfnissen?
- Was ist eine Customer Journey wirklich?
- Wie macht man aus Besuchern Kunden und aus Kunden Fans?

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

WEM HILFT DAS?

Die Beratung richtet sich an alle, die für die Strategie, den Verkauf oder den Kundenservice im Unternehmen zuständig sind. Das Thema Zielgruppe richtet sich an alle, die ehrlich wissen wollen, welche Bedürfnisse Ihre Kunden und Zielgruppen wirklich haben.

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920



ZIELGRUPPENANALYSE

WORUM GEHT'S?

Nur wenn wir die Menschen unserer Zielgruppen verstehen, wenn wir wissen, was Sie anspricht oder abschreckt, können wir ihnen auch ein optimales Einkaufserlebnis ermöglichen. Die Frage lautet daher: Wen will ich erreichen? Das Konsumverhalten der Menschen verändert sich immer mehr. Kunden wollen nicht länger über einen Kamm geschert werden, sondern individuell wahrgenommen und angesprochen werden. Sie suchen ein Retail-Erlebnis, bei dem Sie sich als Person gesehen und verstanden fühlen. Entsprechend werden zukünftig Retailer erfolgreich sein, die genau wissen, wie ihre Kunden ticken und Ihnen ein dementsprechend passendes Angebot machen können.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Welche Sinus-Milieus gibt es?
- Wie haben sie sich entwickelt und verändert?
- Wie finde ich meine Zielgruppe?
- Wie kann ich eine Zielgruppenanalyse für mein Retail-Konzept nutzen?
- Welche Potenziale eröffnen sich durch die gezielte Ausrichtung auf Zielgruppen?
- Kann ich damit mehr Umsatz erwarten?

WEM HILFT DAS?

Von der kleinen Boutique bis zum größeren Unternehmen – das Thema Zielgruppenanalyse richtet sich an alle, die daran interessiert sind, ihr Unternehmen auf ihre Kunden und zukünftige Zielgruppen auszurichten.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



TRENDS IM EINZELHANDEL

WORUM GEHT'S?

Was war, was bleibt, was kommt?
Könnte man in einer Zeitkapsel fliegen und innerhalb eines Tages die ganze Welt bereisen, wäre Ihnen vor lauter Eindrücken speiübel! Aber das ist gar nicht notwendig. Wir helfen Ihnen, sich schnell Informationen zusammenzustellen, auszuwerten und in Strukturen zu packen.
Lassen Sie sich mit uns auf eine Reise ein. Wir holen Sie ab und zeigen Ihnen, was war, was ist, was kommt?! Auf Wunsch auch individuell auf Ihre Branche zusammengestellt mit anschließender Gruppendiskussion und kreativem Maßnahmen Workshop. Eine Explosion von Eindrücken, schnallen Sie sich an!

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.
Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE THEMEN?

- Die Zukunft des Handels
- Zielgruppenbedürfnisse
- Generation Z
- Mega-, Retail-, Digital-, Gastro-, Farbe-, Materialtrends
- Hintergründe erfolgreicher Retail Strategien
- Omnichannel, Verknüpfung On- Offline
- Die Macht von Social Media
- Formatstrategien
- und viele weitere...

WEM HILFT DAS?

Das Thema richtet sich an alle, die neue Impulse, zusätzliche Perspektiven und durchdachte Strategien wünschen. Vor allem aber an all jene, die den Sparring suchen. Vom Start-up über den Solo-Selbstständigen bis zum Vorstand. Jeder profitiert von einem frischen Blick von außen und einer ehrlichen Diskussion.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



STORE-CHECK

WORUM GEHT'S?

Der erste Eindruck zählt! Aber was sieht Ihr Kunde, wenn er heute in Ihr Geschäft kommt? Ist Ihr Konzept nach wie vor das, was es mal sein sollte oder sind die Warenträger gewandert, die Gangbreiten verschwunden, die Beleuchtung nie wieder neu ausgerichtet worden?

Pflanzen, die tot in der Ecke stehen, Produkte in Kartons, die zurück ins Lager müssten oder Preisauszeichnungen, die fehlen. Man nennt das Symptom auch Betriebsblindheit – wenn man den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht. Je öfter Sie in Ihrem Store ein und ausgehen, desto weniger schauen Sie und auch Ihre Mitarbeiter hin. Das lässt sich ändern. Lassen Sie uns gemeinsam eine Store-Check Runde machen!

WIE MACHEN WIR DAS?

Wir treffen uns direkt auf der Fläche! Und starten mit der gemeinsamen Customer Journey, aus Kundenlaufrichtung, draußen auf der Straße. Unsere Store-Check Touren sind geliebt wie gefürchtet. Gemeinsam schauen wir genau hin, ziehen Kartons aus den Ecken und drehen Produkte ins rechte Licht.

Damit auch wirklich nichts vergessen wird, haben wir eine Checkliste für Sie, die wir abarbeiten und die Ihnen in Zukunft behilflich sein wird, immer wieder eigenständig zu prüfen, ob alles stimmt. Danach werden Sie lächeln, versprochen! Aufräumen hat schon immer geholfen.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Wie sichtbar ist mein Store von außen?
- Wirkt mein Schaufenster auf die Distanz?
- Gibt es eine klare Orientierung im Store?
- Erkennt man unsere Angebote und Produktkategorien?
- Was genau regt, warum, zum Kauf an?
- Was ist eigentlich unser USP?

WEM HILFT DAS?

Store-Checks richten sich an alle, die es genau wissen wollen. Vom Mitarbeiter zum Store Manager bis hin zum Vorstand. Aber vor allem an diejenigen, die den Sparring suchen und etwas verbessern wollen. Jeder profitiert von einem frischen Blick von außen und einer ehrlichen Diskussion. Auf Wunsch können wir auch die notwendigen Maßnahmen für Sie protokollieren oder als Gutachten aufbereiten.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920

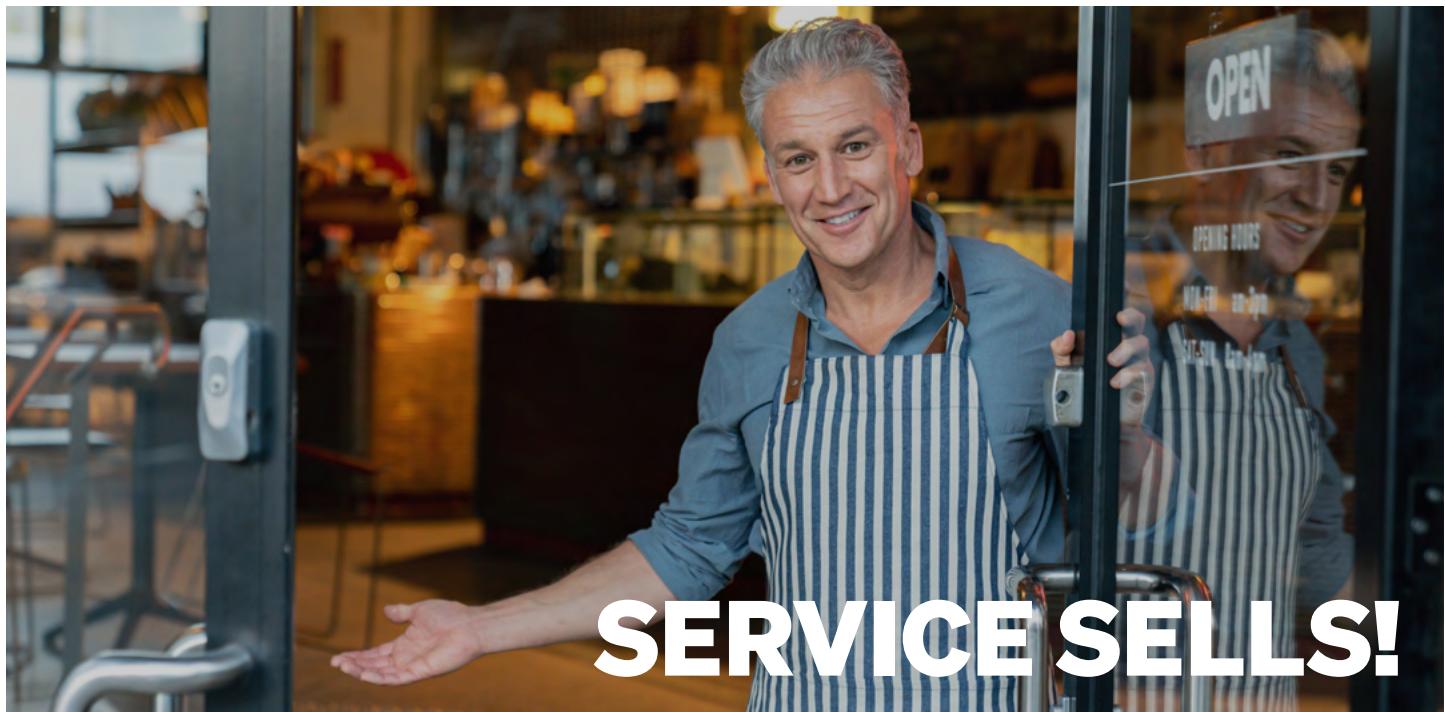
THEMEN

KUNDENSERVICE

Service Sells!

Erfolgsfaktor Kundenorientierung

Kundenbedürfnisse ermitteln



WORUM GEHT'S?

Waren in den letzten Jahren Begriffe wie „Change“ allgegenwärtig, würde ich sagen, ist daraus „Challenge“ geworden oder auch das „neue Normal“. Aber wie neu ist es wirklich, dass man im Laden wieder freudig erwartet wird, gerne auf persönlichen Termin sogar mit Namen begrüßt wird? Das neue Normal zwingt zum Umdenken. Keine Massen mehr, Ruhe und Platz im Verkaufsraum und ein Berater, der sich Zeit nimmt. Niemand, der einen anrempelt, weil Gänge zu eng sind oder den endlich ergatterten Mitarbeiter vor der Nase wegschnappt. „Man wollte ja nur mal schnell fragen“. Mal ehrlich, ist nicht sogar das neue Normal – endlich Service?!

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was heißt guter Service im Handel wirklich?
- Wie wird Service zum Differenzierungsmerkmal?
- Auf was muss im Verkaufsraum geachtet werden?
- Wie misst man Servicerentabilität?
- Warum ist ein guter Mitarbeiter Gold wert?
- Wie wird man vom Verkäufer zum Gastgeber?
- Und wie erkennt das Unternehmen die eigentlichen Wünsche seiner Kunden?

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

WEM HILFT DAS?

Das Thema richtet sich an alle, die für die Strategie im Unternehmen, den Kundenservice und für das Erscheinungsbild im Verkaufsraum zuständig sind.

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920



ERFOLGSFAKTOR KUNDENORIENTIERUNG

WORUM GEHT'S?

Ein guter Gastgeber liebt seine Gäste und bereitet Ihnen ein außergewöhnliches Erlebnis. Von der Begrüßung bis hin zum Main Event fühlt sich der Gast "special", aufmerksam gesehen und behandelt. Lernen Sie Ihre Kunden wohlfühlend zu umsorgen und ihnen die beste Zeit ihres Lebens zu verschaffen, während sie bei Ihnen einkaufen. Entdecken Sie in diesem Basic-Workshop die Besonderheiten und Kniffe des generösen Gastgebens und erkennen Sie, wie Sie Wohlgefühl auslösen können durch Ihre eigene Präsenz und Haltung, damit der Kunde erfolgreich das Geschäft verlässt.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Wie nehme ich den Kunden als Person und mit seinem Anliegen wahr und schaffe in kurzer Zeit eine vertrauensvolle Beziehung?
- Was bewirkt mein eigenes Auftreten dabei? Wie kann ich charismatisch agieren?
- Wie gehe ich mit eigenen Unsicherheiten um?
- Wie kommuniziere ich über wertschätzende Fragen mit dem Fokus mein Ziel zu erreichen?

WEM HILFT DAS?

Das Thema richtet sich an alle, die täglich im Verkaufsraum arbeiten und im Kundenkontakt stehen - werde vom Verkäufer zum Gastgeber.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



KUNDENBEDÜRFNISSE ERMITTTELN

WORUM GEHT'S?

“Ich liebe dieses Geschäft.” So verlässt Ihr Kunde das Geschäft, nachdem er von Ihnen beraten wurde – wäre das nicht herrlich? Unsere Kunden sind unser Maßstab für die Qualität unserer Beratung, wie gut wir es schaffen, ihre Bedürfnisse zu erkennen und sie leidenschaftlich in ihren Wünschen zu begleiten. Erkennen Sie in diesem Workshop Ihre Fähigkeit, andere wahrzunehmen und ihre Bedürfnisse zu identifizieren. Sie entdecken, wie Sie mit dem, was Sie an Informationen aufnehmen, kreativ umgehen können und die optimale Lösung für den Kunden kredenzen, mit Leidenschaft und außergewöhnlichen Ideen.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Wie baue ich eine Kundenbeziehung über charismatisches Auftreten auf?
- Was sind Techniken und Effekte von gutem Zuhören?
- Wie erkenne ich die Kundenbedürfnisse, die unter der Oberfläche liegen und mit denen ich das wahre Problem des Kunden lösen kann?
- Wie setze ich den Kundenbedarf kreativ um und schaffe überraschende Vorschläge und Lösungen?

WEM HILFT DAS?

Das Thema richtet sich an alle, die täglich im Verkaufsraum arbeiten und im Kundenkontakt stehen - finden Sie heraus, was Ihre Kunden wirklich wollen.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920

THEMEN

LEADERSHIP

Führungscompetenz
Führung durch Motivation



WORUM GEHT'S?

Lassen Sie sich beeindrucken von dem, was möglich ist, wenn Ihre Mitarbeiter*innen anbeißen und mitziehen. Gestaltung, die mit mehreren Köpfen erdacht wird, ist viel innovativer als die reine Umsetzung von Anweisungen. Und obwohl diese Partizipation Risiken birgt, dass nicht alles am Ende so wird wie ursprünglich gedacht, schafft diese agile Handlung Neues, Innovatives und bessere Lösungen.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.

Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Wie schafft man Transparenz und Vertrauen?
- Wie gibt man großzügig und aufrichtig Gestaltung in die Hände der Store Manager?
- Wie bündelt man Informationsfluss über Hierarchien hinweg?
- Wie generiert man Energie und Motivation bei den Mitarbeitern in den Filialen?

WEM HILFT DAS?

Als Manager oder Fachvorgesetzter in der Zentrale entdecken und verstehen Sie die Prinzipien der Agilität und Partizipation. Sie erkennen, welche Kommunikation notwendig ist, um schnell zu handeln und alle mitzunehmen. Motivation und Energie sind Beiprodukte eines solchen Vorgehens und dienen zur Optimierung dieser Kommunikationsprozesse.

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



FÜHRUNG DURCH MOTIVATION

WORUM GEHT'S?

Führung ist Sinnstiftung – in Zeiten der Krise herrscht Unsicherheit und Unplanbarkeit. Die Bedeutung der Aufgabe scheint verloren. Als Store Manager schaffen Sie es erfolgreich, das Schiff durch den Nebel der Unvorhersehbarkeit zu steuern. Sie sind sich bewusst, dass Ihr Erfolg auch von Ihrem Team abhängt, welches am Point of Sale die Macht hat über "make it or break it". Wir nehmen Sie mit in die Welt der Motivation und zeigen Ihnen, wie Sie es schaffen, mit Ihrem Team Passion, Energie und volle Aktion zu leben. Jede und jeder einzelne zählt und Sie als Wegweiser und Energiequelle sind entscheidend für diesen Prozess.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo. Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuelle Fragen zu beantworten.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Wie erkenne ich Prozessmuster der Vergangenheit, die wichtig für die Zukunft sind?
- Wie kann ich eigene Unsicherheiten bearbeiten und trotzdem Sicherheit ausstrahlen?
- Welche Effekte hat Transparenz in der Kommunikation und das Verstehen von Mitarbeitenden?
- Warum ist Feiern von Erfolgen so wichtig und wie fördert es Kreativität?

WELCHE FORMATE?

- Beratung
- Prozessbegleitung
- Vorträge und Keynotes
- Workshops
- Retail Touren
- Incentive

WEM HILFT DAS?

Das Thema richtet sich an alle Store Manager in Führungs- und Personalverantwortung, die Erfolg auch in Krisenzeiten beweisen müssen. So machen Sie Ihre Mitarbeiter fit für die Fläche!

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920

THEMEN

INCENTIVES

Veranstaltungsmoderation
Impulsvorträge und Keynotes
Individuelle Event-Planung



VERANSTALTUNGS-MODERATION

WORUM GEHT'S?

Es gibt etwas zu sagen und Sie wünschen sich den geeigneten Rahmen? Unabhängig vom Event – am besten wird es, wenn man sich entspannt zurücklehnen kann und sich mit einer fachgerechten Moderation durch das Programm führen lässt. Nur so fokussieren Sie sich auf das Wesentliche: den Inhalt, Ihre Mitarbeiter, Kunden oder Partner sowie gute Gespräche. Auf Wunsch bieten wir Ihnen auch die Veranstaltungskonzeption und Durchführung an. Durch unsere eigenen Retail Veranstaltungen wissen wir genau, was gebraucht wird. Dann bleibt alles in einer Hand und Sie sind entspannt.

WIE MACHEN WIR DAS?

Wie heißt es immer so schön: 80% Vorbereitung ist 20% Umsetzung und genau das gilt vor allem für die „Rundum-Sorglos-Veranstaltungen“. Alles, was wir von Ihnen wissen müssen, sind Ihre Wünsche und Ihr Budgetrahmen. Dann stecken wir unsere Köpfe zusammen. Ein intensives Brainstorming in unserem Team aus erfahrenen Veranstaltungsplanern, Konzeptionern, Textern, Grafikern, Innenarchitekten und Dekorateuren ist immer fester Bestandteil. Raus kommen viele wunderbare Ideen. Sie müssen sich nur noch entscheiden, aber auch dabei können wir Ihnen helfen.

WELCHE THEMEN?

- Fachtagungen
- Retail Days
- Workshop
- Kreativprozesse

WEM HILFT DAS?

Menschen kommen dort zusammen, wo Gemeinsamkeiten verbinden. Vertriebler, die ihre Jahreszahlen präsentieren, Produktneuheiten, die vorgestellt werden wollen, um sie in die Welt zu tragen, Genossenschaften und ihre Mitglieder, Verbände und Institutionen. Alle verbindet etwas und das gilt es zu honorieren. Unabhängig ob B2B, Einzelhandel, Automotive, Gastronomie oder Touristik. Retail hat immer eines gemeinsam, am Ende wollen alle verkaufen.

WELCHE EVENTS?

- Firmenfeiern
- Preisverleihungen
- Store-Eröffnungen
- Fashionshows
- Kamingespräche

KEY FACTS

- vor Ort, bei uns oder an einem Ort Ihrer Wahl
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



IMPULSVORTRÄGE UND KEYNOTES

WORUM GEHT'S?

Wir kennen Sie alle, oder zumindest sehr viele! Die wirklich spannenden Impulsgeber, wahre Geheimtipps und echte Juwelen. Mit einigen durften wir schon arbeiten. Gastsprecher, die in unseren Veranstaltungen bereits gesprochen haben, sind erfahrene Führungspersönlichkeiten und Praxisexperten aus der Welt des Handels und verfügen über langjährige Berufs- und Branchenerfahrung. Zusätzlich verfügt The Retail Academy über eigene Experten, die den Teilnehmern fundiertes Hintergrundwissen, inspirierende Impulse und wertvolles Know-How aus der Praxis vermitteln.

WIE MACHEN WIR DAS?

Impulsvorträge leben von grenzenlos inspirierenden Fotos und Filmen. Neues entdeckt man mit den Augen. Leidenschaftlich wird präsentiert, was aktuell auf dem Markt passiert. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und gehen Sie berauscht und inspiriert nach Hause. Auf Wunsch individuell auf Ihre Branche zusammengestellt oder bewusst mal weit über den Tellerrand hinaus. Eine Explosion von Eindrücken, schnallen Sie sich an!

WELCHE THEMEN?

- Die Zukunft des Handels
- Zielgruppenbedürfnisse
- Generation Z
- Mega-, Retail-, Digital-, Gastro-, Farb-, Materialtrends
- Hintergründe erfolgreicher Retail Strategien
- Omnichannel, Verknüpfung On- Offline
- Die Macht von Social Media
- Formatstrategien
- und viele weitere...

WEM HILFT DAS?

Impulsvorträge richten sich an alle, die neue Perspektiven, spannende Szenarien und gewagte Thesen suchen. Aber vor allem an die, die eine weitere Erkenntnis suchen. Vom kleinsten Inner Circle über Institute bis zum Konzern. Jeder profitiert von einem frischen Blick von außen und einer ehrlichen Diskussion.

WELCHE EVENTS?

- Kamingespräche
- Retail Days
- Firmenfeiern
- Preisverleihungen
- Fashionshows

KEY FACTS

- vor Ort, bei uns oder an einem Ort Ihrer Wahl
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920



WORUM GEHT'S?

Feste wollen gefeiert, Inhalte verstanden, Ergebnisse gewürdigt werden. Aber wie bekommt man das unvergessliche Besondere? Dafür hilft der richtige Rahmen, am besten maßgeschneidert und mit Liebe zum Detail. Ein durchdachtes Konzept, eine detaillierte Planung und eine professionelle Umsetzung garantieren eine unvergessliche Veranstaltung. Ob die Dramaturgie des Abends oder alles von der Veranstaltungsorganisation zum Einladungsmanagement bis zur Nachbetreuung. Wir wissen von unseren eigenen Veranstaltungen, was gebraucht wird und bringen es in einen Guss zusammen.

WIE MACHEN WIR DAS?

Wie heißt es immer so schön: 80% Vorbereitung ist 20% Umsetzung und genau das gilt vor allem für die „Rundum-Sorglos-Veranstaltungen“. Alles, was wir von Ihnen wissen müssen, sind Ihre Wünsche und Ihr Budgetrahmen. Dann stecken wir unsere Köpfe zusammen. Ein intensives Brainstorming in unserem Team aus erfahrenen Veranstaltungsplanern, Konzeptionern, Textern, Grafikern, Innenarchitekten und Dekorateuren ist immer fester Bestandteil. Raus kommen viele wunderbare Ideen. Sie müssen sich nur noch entscheiden, aber auch dabei können wir Ihnen helfen.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was ist das Ziel des Events?
- Wo soll die Veranstaltung stattfinden?
- Welches Datum und welche Uhrzeit sind optimal?
- Wie sieht das Programm, die Rauminszenierung, die Künstlerbesetzung, das Food Styling aus?
- Welche Dekoration wird gemietet?
- Wie wird die Veranstaltung beworben?

WEM HILFT DAS?

Genussmenschen, Perfektionisten und Gastgebern, die das Besondere suchen. Unabhängig, ob im kleinsten Rahmen oder als Großkonzern. Sie wünschen sich das Sorglos-Paket mit dem besonderen Etwas? – Wir garantieren unvergessliche Momente.

WELCHE EVENTS?

- Kamingespräche
- Retail Days
- Firmenfeiern
- Preisverleihungen
- Fashionshows

KEY FACTS



- Wunschlocation in Ihrer Nähe
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920

FORMAT

BERATUNG UND PROZESSBEGLEITUNG

Trends im Einzelhandel
Kundensegmentierung
Store-Check
Omnichannel im Retail
Ihr individuelles Thema



BERATUNG

WORUM GEHT'S?

Sind Sie für die Zukunft gut aufgestellt? Gemeinsam mit Ihnen gehen wir gnadenlos an die Substanz und prüfen ehrlich, warum ein ehemals gutes Konzept heute nicht mehr greift. Unternehmensberatungen gibt es viele, aber konkrete und messbare Lösungsansätze für die Fläche gibt es wenige. Dabei ist es gar nicht so kompliziert. Sie müssen einfach da ansetzen, wo „Verkaufen“ wirklich stattfindet. Und zwar in der Begegnung zwischen dem Kunden und Ihrem Sortiment – direkt auf der Fläche. Wir schauen uns an, wie die Customer Journey in der Pre-, In- und Aftersale-Phase wirklich aussieht, decken Unstimmigkeiten oder Lücken auf und entwickeln individuelle Lösungskonzepte mit konkreten Umsetzungsmaßnahmen.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Hat der Zeitgeist sich geändert?
- Gibt es eine neue Zielgruppe mit anderen Bedürfnissen?
- Passt die Sortimentsausrichtung nach wie vor?
- Hat der Wettbewerb aufgerüstet?
- Braucht die Marke einen Relaunch?
- Wie sieht die Vertriebsstrategie in der konkreten Umsetzung aus?

WIE MACHEN WIR DAS?

Wir lesen. Darin sind wir gut, effizient und schnell. Und zwar lesen wir alles, was in Ihrem Unternehmen wichtig ist. Um Sie seriös zu beraten, müssen wir die gnadenlose Wahrheit erfahren. Nur dann können wir die „Gap-Analyse“ auf den Punkt bringen und eine seriöse Empfehlung aussprechen. Hierfür haben wir unser bewährtes 4-Boxen-System. Das heißt, wir sortieren alle zu prüfende Inhalte nach einer klaren und leicht verständlichen Struktur. So aufbereitet werden Sie selbst sehr schnell erkennen, was zu tun ist. Versprochen.

WEM HILFT DAS?

Analysen richten sich an alle, die ehrlich wissen wollen, was Sache ist. An diejenigen, die zusätzliche Perspektiven und durchdachte Strategien wünschen. Aber vor allem an diejenigen, die den Sparring suchen. Vom Start-up über den Solo-Selbständigen bis zum Vorstand. Jeder profitiert von einer zusätzlichen Einschätzung von außen und einer ehrlichen Bewertung. Die Beratung kann auch als Gutachten aufbereitet werden.

MÖGLICHE THEMEN?

- Trends im Einzelhandel
- Kundensegmentierung
- Store-Check
- Omnichannel im Retail
- oder Ihr individuelles Thema

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920

PROZESSBEGLEITUNG

WORUM GEHT'S?

Das mit dem gemeinsamen Kreativsein ist ja immer so eine Sache. Oft weiß man nicht recht, wie man an neue Ideen kommt, ohne immer wieder auf denselben ausgetrampelten Pfaden zu landen. Vielleicht haben Sie bereits Ideen, aber Ihnen fehlt der Prozess? Solche Sitzungen verharren oft in Diskussionen ohne den erforderlichen Fokus oder drifteten in völlig falsche Richtungen ab. Am Ende eines gut gemeinten Tages stehen dann nicht Motivation und Aufbruchstimmung, sondern Ergebnislosigkeit und Frust. Wenn Sie möchten, dass der Tag neue kreative Perspektiven öffnet und damit zum Erfolg wird, dann geben Sie die Moderation – oder besser noch, die ganzheitliche Planung – an erfahrene Trainer und Moderatoren ab. So wird aus einem Prozess ein Erlebnis.

WIE MACHEN WIR DAS?

Zuerst hören wir Ihnen genau zu. Wir müssen wissen, was Sie beschäftigt und was Sie erreichen möchten. Sagen Sie uns, was Sie erreichen wollen und wir sagen Ihnen ganz ehrlich, ob wir Sie dabei unterstützen können. Danach kommen wir auf Wunsch mit einem ganzen Koffer voller Tricks um die Ecke. Ob klassische Kreativ-Methodik oder kontroverses „Boot Camp“ – Sie wählen die passende Taktik. Auf Wunsch können wir Ihnen auch alles aus einer Hand anbieten und zusätzlich die Didaktik der Veranstaltung konzeptionieren und durchführen. Das erlaubt Ihnen zu beobachten, zu lauschen oder direkt mitzumischen. Ganz nach Ihrem Bedarf.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Wie können neue kreative Impulse gewonnen werden?
- Wie wird ein klarer Fokus im kreativen Prozess gewahrt?
- Wie lassen sich bestehende Ideen weiterentwickeln?
- Wie kann der kreative Prozess strukturiert und ergebnisorientiert gestaltet werden?

WEM HILFT DAS?

Prozessmoderationen, Gruppendiskussionen und kreativmethodisches Arbeiten richten sich an alle, die voranbringen oder Neues erschaffen wollen. An diejenigen, die Ihr Team fordern und fördern möchten und bestrebt sind, Lösungen aus der Gruppe zu kitzeln, um gemeinsam nach Wegen zu suchen und Ziele zu erreichen. Sobald Sie mehr als eine Person sind, sind sie ein Team, unabhängig davon, ob Sie in einer kleinen Boutique oder einem Konzern tätig sind.

WELCHE THEMEN?

- Trends im Einzelhandel
- Kundensegmentierung
- Store-Check
- Omnichannel im Retail
- oder Ihr individuelles Thema

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920

FORMAT

VORTRÄGE UND KEYNOTES

Megatrends

Retailtrends

Digitaltrends

Nachhaltigkeit im Einzelhandel

Material- und Farbtrends

Corporate Architecture am POS

Food- und Gastrotrends

Zielgruppenbedürfnisse

Hintergründe erfolgreicher Retail
Strategien

Omnichannel, Verknüpfung von
On-/Offline

Retail Formatstrategien

Seamless Retail

Digitale Touchpoints am POS

Customer Journey



WORUM GEHT'S?

Ob fachspezifische Themen aus dem Einzelhandel vereinfacht erläutert oder komplexe Prozesse sowie umfassende Studien visuell und auditiv aufbereitet: Erläutern Sie uns Ihr Anliegen und wir fassen es leicht verständlich und unterhaltsam zusammen. Fundierte Detailtiefe von Inhalten ist zwar wichtig, aber verhindert oft, dass Zuhörer die Ergebnisse auch tatsächlich verstehen, annehmen und daraus resultierend konkrete Maßnahmen ableiten. Aus dem Handel kommend, aber mit einer Perspektive von außen, fällt es uns leicht, Schnittstellen zu erkennen und verschiedene Perspektiven einzunehmen, um dadurch komplexe Themen zu durchschauen und für Sie ganzheitlich und verständlich zusammenzufassen.

WAS ERHALTEN SIE?

Nennen Sie uns Ihr Thema und wir bringen es auf den Punkt. Entweder als Ihren eigenen Vortrag aufbereitet oder auf Wunsch von einem unserer Fachexperten vorgetragen.

MÖGLICHE THEMEN?

- Retail Trends
- Digital Trends
- Nachhaltigkeit im Einzelhandel
- Material- und Farbtrends
- Food- und Gastrotrends
- oder Ihr individuelles Thema

WIE MACHEN WIR DAS?

Briefing ist alles!

Nennen Sie uns den Anlass, wer im Publikum sitzt und welches Fachthema Sie wünschen. Ob in englischer oder deutscher Sprache, wir schneidern Ihnen den passenden Vortrag für Ihren Anlass zurecht. Gespickt mit Bildmaterial, Fallbeispielen und Anekdoten bringen wir das Thema kurzweilig und inspirierend auf den Punkt. Und stellen uns auf zahlreiche Fragen aus dem Publikum ein.

WEM HILFT DAS?

Das Format richtet sich an alle, die neue Einblicke, zusätzliche Perspektiven und durchdachte Konzepte wünschen. Aber vor allem an all jene, die neugierig sind. Ob auf der Messe, einem Kongress, zur Jahrestagung Ihres Unternehmens oder an der Universität. Jeder profitiert von einem frischen Blick von außen.

KEY FACTS

-  vor Ort oder online
-  individueller Termin und Preis auf Anfrage
-  hello@retail-exp.com
-  0221 29212920

FORMAT
WORKSHOPS

Verkaufsstrategische Grundrisse
Visual Merchandising
POS- Marketing
Zielgruppenanalyse
Materialtrends am POS



WORKSHOPS

WORUM GEHT'S?

Sie brauchen praxistaugliches Know-How zur Optimierung Ihrer Verkaufsfläche oder wollen Fachthemen vertiefen? Sie können unser Weiterbildungsangebot nach Themenbereichen filtern oder einfach ungefiltert durchscrollen und sich inspirieren lassen. Wir bieten ein umfangreiches, allgemeines Weiterbildungsprogramm für den Einzelhandel an. Können aber auch auf Wunsch Inhalte aus Ihrem Unternehmen individuell aufbereiten. Wenn Sie unsicher sind, was am besten zu Ihrem Bedarf passt: Melden Sie sich. Wir beraten gerne.

WIE MACHEN WIR DAS?

In Verbindung von Theorie und Interaktion erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Schritt für Schritt die entscheidenden Grundlagen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen und erhalten Sie Lösungsansätze, die Sie direkt in Maßnahmen umsetzen können. Ein reger Austausch führt zu einem inspirierenden und kurzweiligen Intermezzo.

Sie können Fragen stellen oder auch nur den Fragen und Meinungen anderer Teilnehmer zuhören. Wir bieten Ihnen auch die Option an, ein persönliches Beratungsgespräch in Anspruch zu nehmen, das zu einem Termin Ihrer Wahl stattfinden kann, um individuellen Fragen zu beantworten.

WAS ERHALTEN SIE?

- fundierte Theorie
- aktive Gruppenarbeit
- persönliches Feedback
- umfangreiche Lehrpläne
- inspirierende Store-Checks
- praxisnahes Ausprobieren
- Insights durch Store Manager:innen
- kleine, lokale Leckereien

WEM HILFT DAS?

Workshops richten sich an alle, die für das Erscheinungsbild im Verkaufsraum verantwortlich sind, Verkäufer, Visual Merchandiser, Category Manager, Retail Designer, Innenarchitekten und Bauabteilungen.

MÖGLICHE THEMEN?

- Verkaufsstrategische Grundrisse
- Visual Merchandising
- POS- Marketing
- Zielgruppenanalyse
- ihre individuellen Themen

KEY FACTS

- vor Ort oder online
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920

WIE LÄUFT EIN WORKSHOP AB?



FUNDIERTE THEORIE

Unsere Experten vermitteln tiefgreifendes Wissen in einem kurzweilig gestalteten Theorieteil. Treffen Sie auf gleichgesinnte Kolleg*innen aus anderen Unternehmen und Branchen. Gruppendiskussionen, Erfahrungsaustausch und Spaß garantiert.



INTERAKTIVE GRUPPENARBEIT

Arbeiten Sie aktiv an Ihren eigenen Themen oder in der Gruppe zusammen. Unsere Fachtrainer nehmen sich Zeit und gehen auf einzelne Herausforderungen ein. Direktes Feedback mit Lösungsvorschlägen ist jederzeit möglich.



RAUS AUF DIE FLÄCHE

Nach der Theorie geht's zum Abgleich direkt auf die Verkaufsfläche, um die Inspiration im Praxisteil sofort anzuwenden. Vor Ort erhalten Sie exklusive Einblicke von unseren Experten und Store Managern, die spannende Insights und praxisnahe Tipps mit Ihnen teilen.



KLEINE, LOKALE LECKEREIEN

Lernende müssen essen und Essen ist für uns ein Genuss. Beide Workshoptage werden von einem leckeren Catering begleitet. Lassen Sie sich überraschen!



HANDOUT!

Alle Inhalte der Workshoptage haben wir für Sie in umfassenden Lehrplänen zusammengefasst, die Ihnen auch langfristig zur Verfügung stehen. So können Sie das Erlernte jederzeit auffrischen und nachhaltig in Ihren Arbeitsalltag integrieren.

FORMAT
RETAIL TOUREN

Berlin

Köln

Mailand

Paris

Wien

London

Amsterdam

Kopenhagen

Leipzig

Metzingen

Hamburg

Stuttgart

Zürich

München

Antwerpen

Frankfurt



RETAIL TOUREN

WORUM GEHT'S?

Wir nehmen Sie mit auf eine Reise. Dorthin, wo Retail-Trends entstehen, und wo große Marken und kleine Labels neuartige Store-Konzepte testen oder innovative Flagships ausrollen.

Wir laden Sie ein, Ihr gewohntes Terrain zu verlassen, um den Blick über den Tellerrand zu wagen: Oft können wir von anderen Brachen und losgelöst vom eigenen Store-Format, sowie den altbekannten Zielgruppen, weit mehr über die Weiterentwicklung der eigenen Marke lernen, als wir annehmen.

IHRE VORTEILE UND UNSER ZIEL?

Bei einer Retail Tour erfahren Sie aus erster Hand, welche realen Einkaufserfahrungen Kunden heute vor Ort erleben. Während der Tour können Sie mit den unterschiedlichsten Retail-Flächen einer Stadt interagieren, den Geist internationaler Trends kennenlernen, analysieren und erleben und in den direkten Austausch mit unseren Experten gehen.

Unser Ziel ist es, dass Sie ein Gespür für den Markt entwickeln und das neue Wissen auf Ihr Geschäftsmodell übertragen und bestenfalls direkte Impulse für konkret umsetzbare Maßnahmen mitnehmen.

WAS BEINHALTET DIE RETAIL TOUR?

- Volle 7 Stunden Store-Tour mit über 10 Stopps in diversen Branchen
- 10:00 – 17:00 Uhr (An- und Abreise am selben Tag möglich)
- Geführt durch Retail-Fachexpertin für spezifische Fragen
- Shuttlebus-Service während der Tour für Reisegepäck und Distanzen
- Digitale Tour-Infos für Ihr Smartphone zum Nachlesen und Teilen
- Kulinarischer Snack oder Kaffee aus lokalen Manufakturen während der Tour
- Kleine Gruppengrößen für einen angenehmen Austausch untereinander
- Weltbeste Betreuung
- And yes, we speak English: Tour kann wahlweise auf Deutsch oder Englisch stattfinden
- Mindestteilnehmer 10 Personen
- Individuelle Touren je nach Angebot

WELCHE STÄDTE?

- Köln
- Mailand
- Paris
- London
- Kopenhagen
- Hamburg
- München
- Antwerpen
- Frankfurt
- und viele mehr

KEY FACTS

- Tour in Ihre Wunsch-Metropole
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920

WIE LÄUFT EINE RETAIL TOUR AB?



INTRO UND LOS

Am vereinbarten Treffpunkt heißen wir Sie willkommen und geben Ihnen einen Überblick über das, was Sie während der Tour erwarten. Im Anschluss geht's direkt los. Sie werden von einem Retail Experten und einer Tourleitung begleitet. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass sich der Experte ganz den inhaltlichen Fachthemen und Ihren konkreten Fragen widmen kann, während die Tourleitung sich um einen reibungslosen Ablauf des Tages kümmert.



TURNSCHUHE UND SHUTTLEBUS

Um das Flair einer Stadt einzusaugen, sind wir viel zu Fuß unterwegs – ziehen Sie sich daher am besten bequeme Schuhe an. Aber keine Sorge vor müden Füßen: Ein kleiner Shuttlebus ist steter Begleiter unserer Touren, damit wir Ihnen auch spannende Store-Konzepte in den häufig abgelegeneren Szenevierteln der Stadt zeigen können.



CUSTOMER JOURNEY UND INSPIRATION

In den Stores selbst nehmen wir die Customer Journey unter die Lupe: Sie entdecken originelle Sortimentszusammenstellungen, gelungene Produkt-Inszenierungen, smarte digitale Lösungen oder innovative Service-Optionen. Uns interessiert die Frage, wie ganzheitliche Kundenansprache im Laden gelöst wird und was davon vielleicht auf Ihr Geschäftsmodell übertragbar ist.



EXPERTENTALK UND ECHTE INSIGHTS

Der größte Benefit für Sie besteht im direkten Austausch mit den Experten, Store-Managern und Gastgebern vor Ort. Unser Netzwerk erlaubt Ihnen einen Blick hinter die Kulissen und verrät oft das eine oder andere Erfolgsgeheimnis. Was funktioniert wirklich? Was hat sich als ergebnislose Spielerei erwiesen? Wir diskutieren aktuelle Entwicklungen und konkrete Lösungsansätze direkt vor Ort.



FOODIES AUFGEPASST!

Wer uns kennt weiß: Wir essen gerne. Und so streuen wir auf unseren Touren immer auch ein paar kulinarische Highlights ein. Das kann eine legendäre Zimtschnecke to go aus einer versteckten Hinterhof-Bäckerei oder einfach der beste Barista der Stadt sein.

Wenn Sie uns fragen: Allein dafür lohnt sich die Tour.

FORMAT
INCENTIVES

Individuelle Retail-Event-Planung



WORUM GEHT'S?

Wie bekommt man das gewisse Extra? Das unvergessliche Besondere? Dafür hilft der richtige Rahmen am besten maßgeschneidert und mit Liebe zum Detail. Ein durchdachtes Konzept, eine detaillierte Planung und eine professionelle Umsetzung garantieren eine unvergessliche Veranstaltung. Ob von der Veranstaltungsorganisation zum Einladungsmanagement, zur Veranstaltungsmoderation bis zur Nachbetreuung - wir wissen von unseren eigenen Veranstaltungen, was gebraucht wird und bringen es in einen Guss zusammen. Sie wünschen sich das Sorglos-Paket mit dem besonderen Etwas? – Wir garantieren unvergessliche Momente.

INCENTIVES

WIE MACHEN WIR DAS?

Wie heißt es immer so schön: 80% Vorbereitung ist 20% Umsetzung und genau das gilt vor allem für die „Rundum-Sorglos-Veranstaltungen“. Alles, was wir von Ihnen wissen müssen, sind Ihre Wünsche und Ihr Budgetrahmen. Dann stecken wir unsere Köpfe zusammen. Ein intensives Brainstorming in unserem Team aus erfahrenen Veranstaltungsplanern, Konzeptionern, Textern, Grafikern, Innenarchitekten und Dekorateuren ist immer fester Bestandteil. Raus kommen viele wunderbare Ideen. Sie müssen sich nur noch entscheiden, aber auch dabei können wir Ihnen helfen.

WELCHE FRAGEN WERDEN BEANTWORTET?

- Was ist das Ziel des Events?
- Wo soll die Veranstaltung stattfinden?
- Welches Datum und welche Uhrzeit sind optimal?
- Wie sieht das Programm, die Rauminszenierung, die Künstlerbesetzung, das Food Styling aus?
- Welche Dekoration wird gemietet?
- Wie wird die Veranstaltung beworben?

MÖGLICHE VERANSTALTUNGEN?

- Retail Days
- Kamingespräche
- Firmenfeiern
- Preisverleihungen
- Fashion Shows
- Store Eröffnungen
- Kundenevents

WEM HILFT DAS?

Genussmenschen, Perfektionisten und Gastgebern, die das Besondere suchen. Unabhängig, ob im kleinsten Rahmen oder als Großkonzern. Menschen kommen dort zusammen, wo Gemeinsamkeiten verbinden. Vertriebler, die ihre Jahreszahlen präsentieren, Produktneuheiten, die vorgestellt werden wollen, um sie in die Welt zu tragen, Genossenschaften und ihre Mitglieder, Verbände und Institutionen. Alle verbindet etwas und das gilt es zu honorieren. Unabhängig ob B2B, Einzelhandel, Automotive, Gastronomie oder Touristik. Retail hat immer eines gemeinsam, am Ende wollen alle verkaufen.

KEY FACTS

- besondere Location in Ihrer Nähe
- individueller Termin und Preis auf Anfrage
- hello@retail-exp.com
- 0221 29212920

EINBLICK IN UNSERE VERANSTALTUNGEN



INTERAKTIVER SPEAKER

Wir kennen Sie alle, oder zumindest sehr viele! Die wirklich spannenden Impulsgeber, wahre Geheimtipps und echte Juwelen. Mit einigen durften wir schon arbeiten. Gastsprecher, die in unseren Veranstaltungen bereits gesprochen haben, sind erfahrene Führungspersönlichkeiten und Praxisexperten aus der Welt des Handels und verfügen über langjährige Berufs- und Branchenerfahrung.



BÜHNENTAUGLICHE KEYNOTES

Die große Kunst besteht darin, auf der einen Seite alles zu wissen und auf der anderen Seite in der Lage zu sein, das umfangreiche Wissen in kurzen, knappen Worten auf den Punkt zu bringen. Mit Bildmaterial, Fallbeispielen und Anekdoten bringen wir das Thema kurzweilig und inspirierend auf den Punkt.



ANLASSBEZOGENE MODERATION

Es gibt etwas zu sagen? Ob kleine, feine, ausgewählte Kamingespräche oder aber die großen Retail Days, lassen Sie sich mit einer fachgerechten Moderation durch das Programm führen. Nur so fokussieren Sie sich auf das Wesentliche: den Inhalt, Ihre Mitarbeiter, Kunden oder Partner sowie gute Gespräche. Durch unsere eigenen Retail Veranstaltungen wissen wir genau, was gebraucht wird. Dann bleibt alles in einer Hand und Sie sind entspannt.



LEHRREICHE INHALTE

Ob fachspezifische Themen aus dem Einzelhandel vereinfacht erläutert oder komplexe Prozesse sowie umfassende Studien visuell und auditiv aufbereitet: Aus dem Handel kommend, fällt es uns leicht, komplexe Themen zu durchschauen. Unsere Fachexperten sind erfahrene Führungspersönlichkeiten aus der Welt des Handels und verfügen über langjährige Berufs- und Branchenerfahrung.



ÜBERRASCHENDES CATERING

Ob Backwaren aus kleinen, feinen Manufakturen, Kaffeemobile von lokalen Röstereien, angesagte Foodstylings und neumodische Fingerfoodkonzepte oder das ganz große „Grand-Menu“. Was gebraucht wird, bringen wir in einem Guss zusammen. Essen ist Leidenschaft - Wir garantieren unvergessliche Momente.

UNSER USP

01

Analytisches und konzeptionelles Denken

02

Umfangreiche Retail-Erfahrung inkl. Verkaufs- & Logistikprozesse

03

internationale Erfahrungen in über 15 Ländern

04

Langjährige Zusammenarbeit mit großen internationalen Marken

05

Erfahrung mit verschiedenen Handelsgütern

06

Strenge Projekt-, Zeit- und Kostenmanagement

07

Realistische Beratung

UNSERE NACHHALTIGKEIT



GLEICHBERECHTIGUNG

Agile Arbeitsweise | Interdisziplinäres Team | Multikulturelles Team | Matrixstruktur | Flache Hierarchien | Flexibles Arbeitsmodell | 4-Tage-Woche | Teilzeitmodelle | Weiterbildungsauswahl für jeden Mitarbeiter



CHANCEN UND LOHNGLEICHHEIT

Elternzeitmodell | Sabbatical | Sonderurlaub Weihnachten | Kinderkrankengeld-Ausgleich | Löhne nach Position und Leistung, geschlechterunabhängig



INTEGRATION UND DISKIMINIERUNG

Multikulturelle Teambesetzung | Mehrsprachig | Antidiskriminierung | Unterstützung von inklusiven Projekten | Agenturzoo



ÖKOLOGISCHE NACHHALTIGKEIT

Ökostrom | Nutzung umweltschonender Verkehrsmittel | Automatische Heizungsregler | Vegane Milchbar | Fairtrade Schoki & Kaffee | Bio Müslibar | Ab 2026 VW-Elektrobus für nachhaltige Urlaube



UNSERE WERTE

Respekt | Wertschätzung | Empathie | Gemeinschaft | Vertrauen | Verantwortung | Ehrlichkeit | Transparenz | Offenheit | Loyalität | Flexibilität | Souveränität | Wissbegierde | FREUDE!

WERDE TEIL UNSERER LINKEDIN COMMUNITY!



SO ERREICHEN SIE UNS

THE RETAIL EXPERIENCE GMBH

Bismarckstraße 50
50672 Köln

Tel.: 0221.292129.0
hello@retail-exp.com
www.the-retail-experience.com