



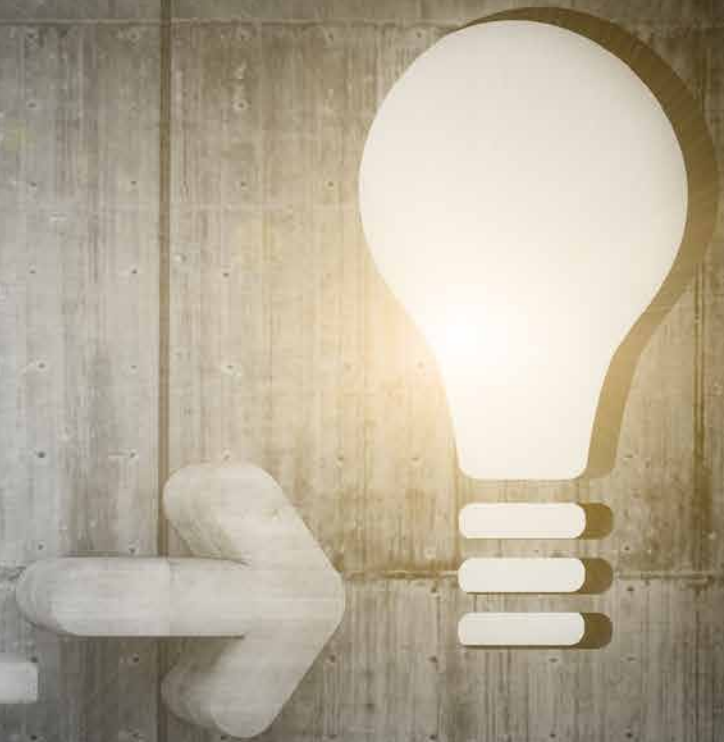
**DER WEG
IST DAS ZIEL.**

retail-consult
präsentation musterfirma
09.09.2019



DER WEG IST DAS ZIEL.

retail-consult
präsentation musterfirma
09.09.2019

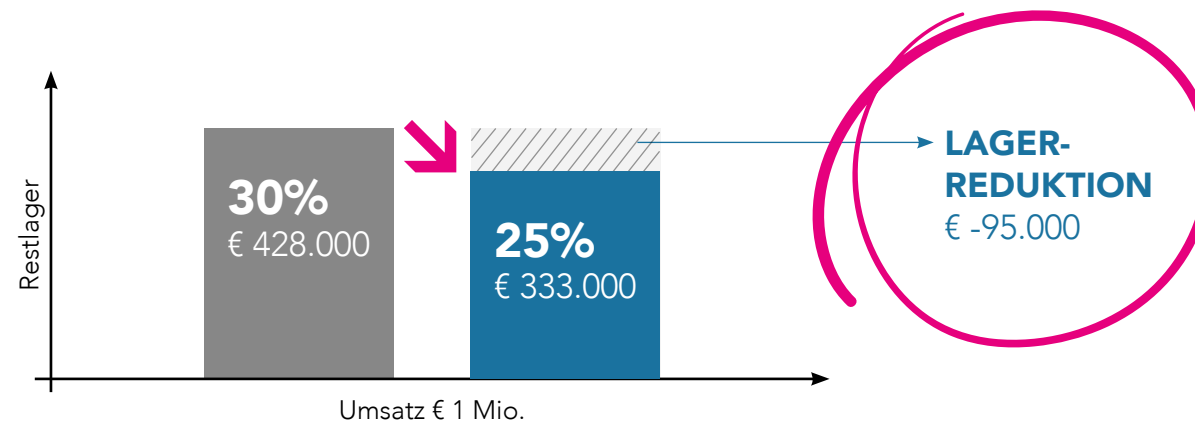




OPTIMIERUNG RESTLAGER IN %

Ein um 5% niedrigeres Restlager in % bedeutet eine Lagerfinanzierungs-Einsparung von € 95.000 (Basis Jahresumsatz € 1,000.000)

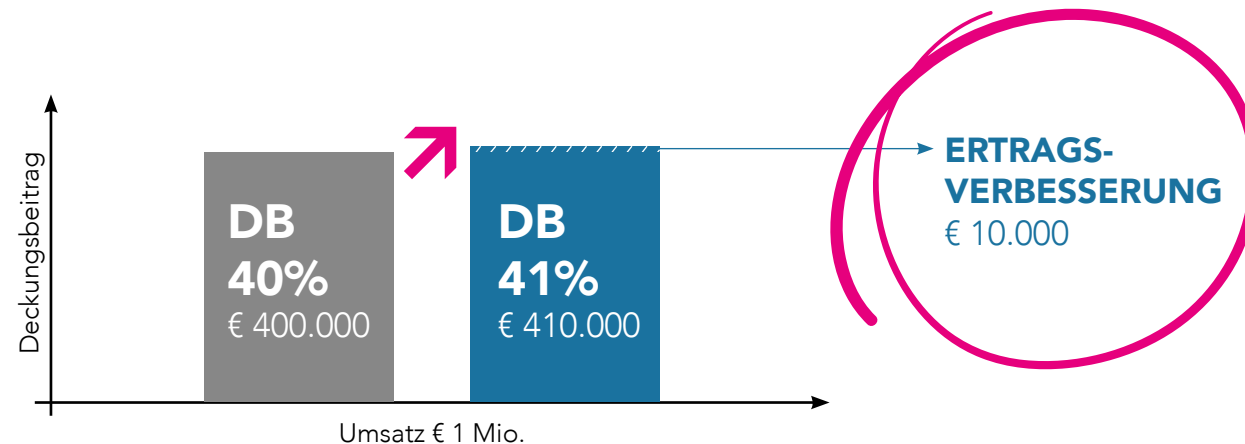
Somit weniger Finanzierungsbedarf, zusätzliche Vorteile, wie z. B. Optimierung Waren Präsentation am POS, geringere Notwendigkeit zum Abverkauf der Ware, höhere Deckungsbeiträge





OPTIMIERUNG DECKUNGSBEITRAG IN %

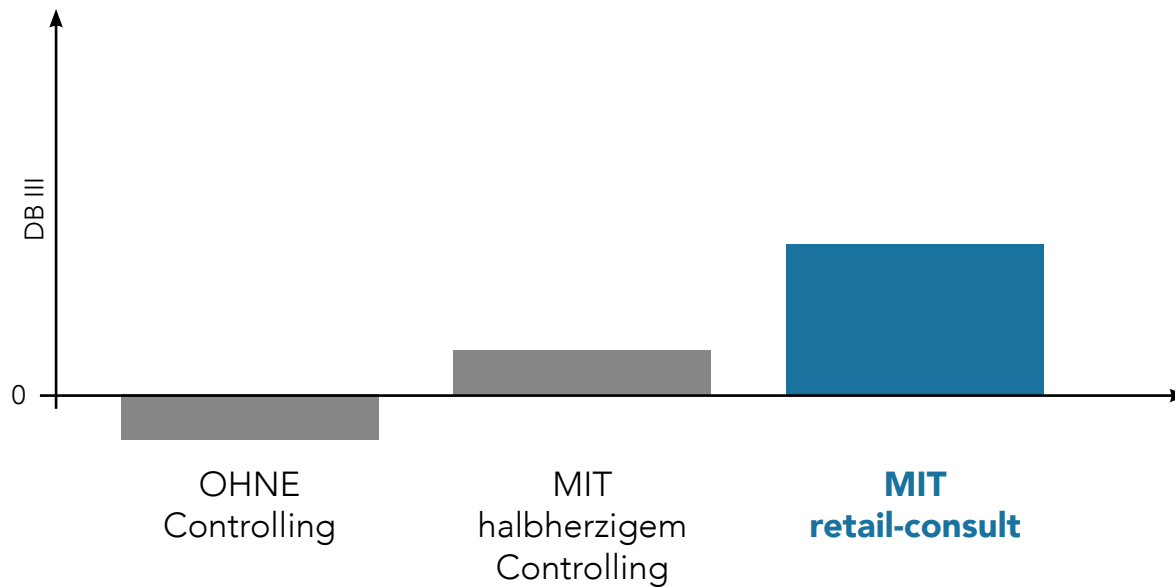
Eine Erhöhung des Deckungsbeitrags um 1% Punkt bedeutet eine Ertragsverbesserung um € 10.000 (Basis Jahresumsatz € 1,000.000)



Durch Optimierung der Deckungsbeiträge in den einzelnen Bereichen und durch Verringerung Lagerbestand und somit geringerer Abverkauf kann innerhalb eines Jahres der Deckungsbeitrag gesteigert werden.



DECKUNGSBEITRAG III (GEWINN-VERLUST VOR STEUERN)



- Optimierung aller betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- Stärken – Stärken
- Chancen Bereiche bearbeiten – Zusatzumsatz generieren
- Lageroptimierung
- Deckungsbeitragsoptimierung
- Sortimentsoptimierung
- Personaleinsatzplanung optimieren
- Monatliche Analyse und Besprechung der Daten und Maßnahmenfestlegung

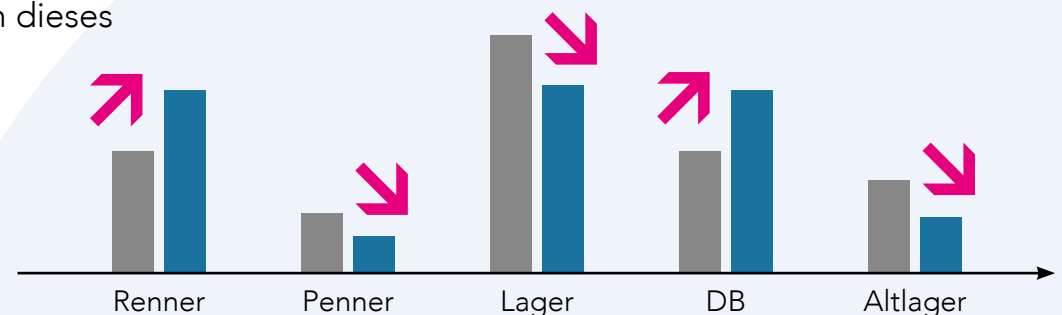


LAUFENDE HOCHRECHNUNGEN

DER UMSATZ UND LAGERDATEN

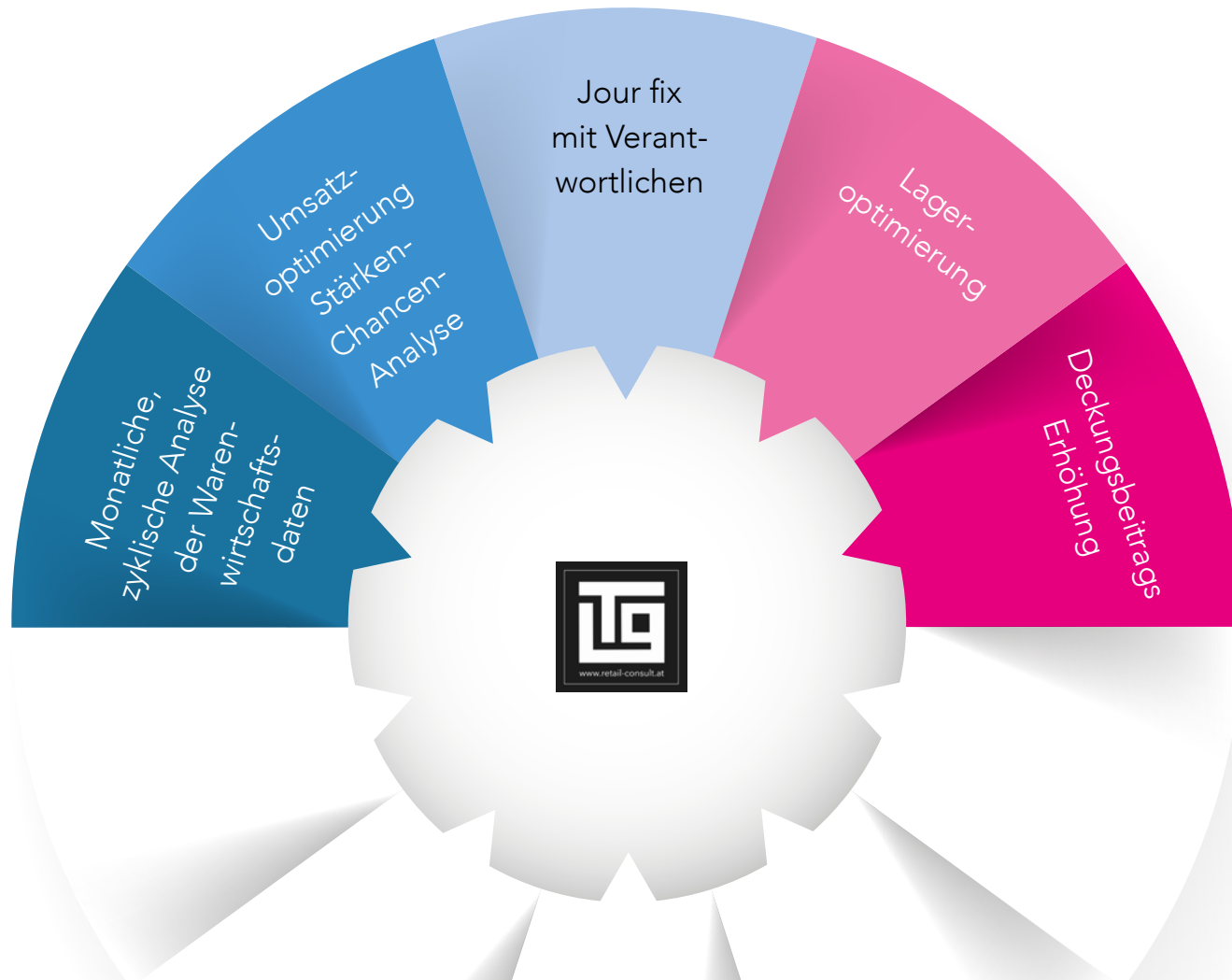
Durch die laufende Bearbeitung einer Umsatz- und Lager Hochrechnung auf die einzelnen Bereiche ergeben sich folgende Verbesserungen:

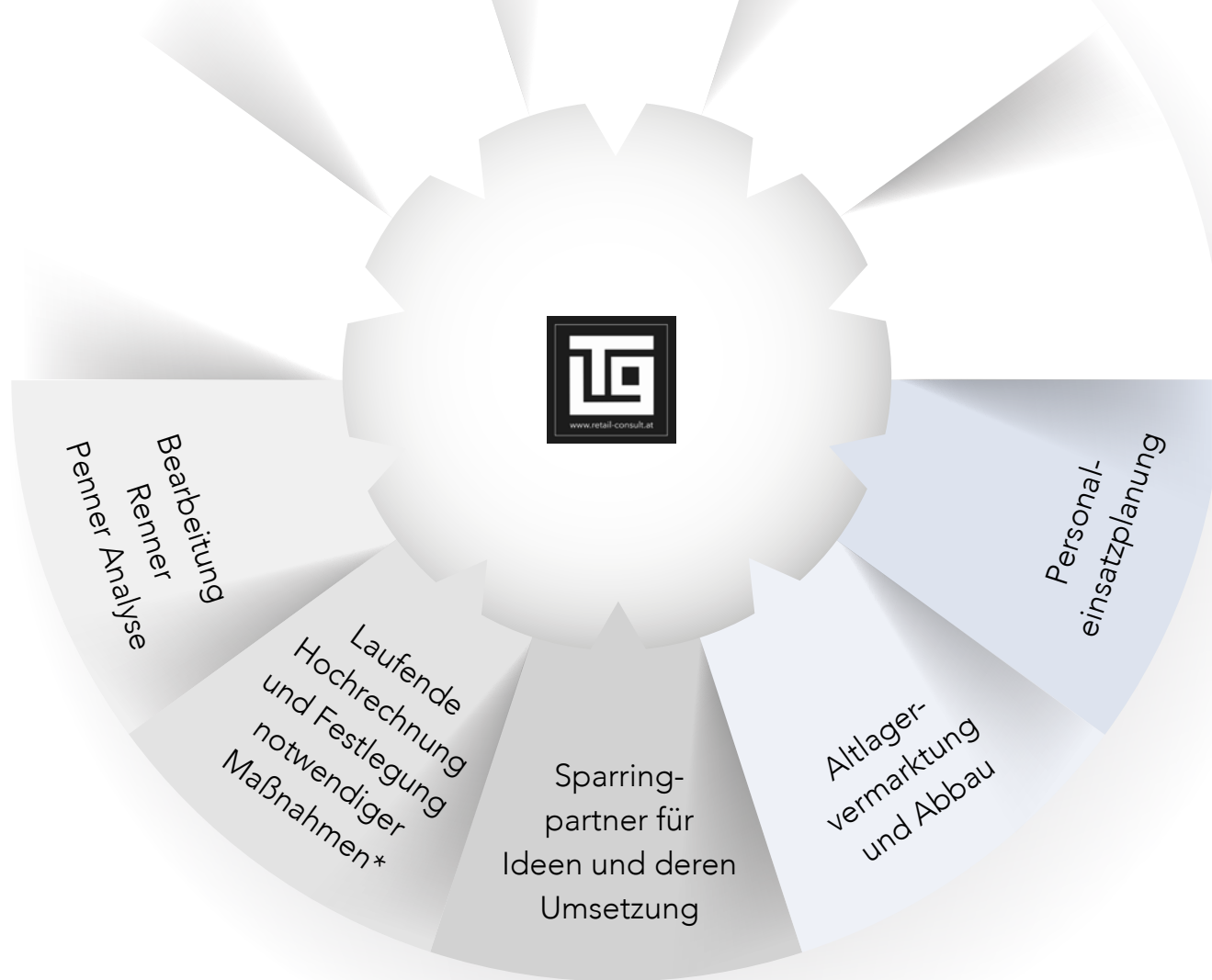
- Umsätze werden gesteigert durch optimierten Lagerbestand von Rennern und Pennern
- Durch exakte Nachbestellbudgets und Einleitung von Lagervermarktungsprozessen kann der Lagerbestand optimiert werden – weniger Finanzierungsbedarf, Optimierung Präsentation am POS
- Durch schnelleres Erkennen von Pennern können Warenretouren an Lieferanten vereinbart werden, die Präsentation dieser Artikel verbessert werden, die notwendigen Preisreduzierung verringern sich, der Deckungsbeitrag erhöht sich somit
- Durch die laufende Bearbeitung des Altlagers kann dieses
- optimiert und verringert werden, und somit kann wiederum der Deckungsbeitrag erhöht werden





KENNZAHLEN COACHING RETAIL-CONSULT



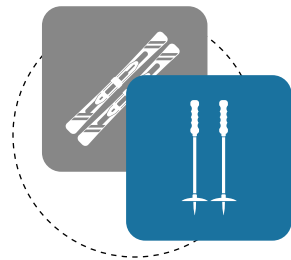


* notwendige Nachbestellungen, Lagervermarktungsprozess, Basis für Einkaufsbudgetierung

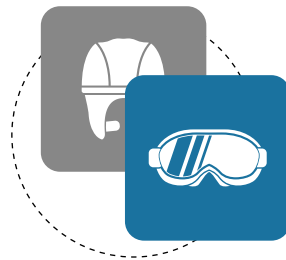
ERGEBNIS: HOLEN SIE IHRE LETZTEN **10% OPTIMIERUNGS-CHANCEN** HERAUS UND VERBESSERN SIE SOMIT IHR GESAMTERGEBNIS!

CHANCEN BEREICHE ERKENNEN UND ZUSATZUMSÄTZE GENERIEREN

- Zusatzverkäufe:



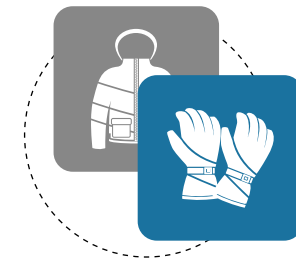
„Zu jedem Ski einen Skistock aktiv anbieten.“



„Zu jedem Skihelm eine Skibrille aktiv anbieten.“



„Zu jedem Schuh einen Socken aktiv anbieten “



„Zu jedem neuen Skianzug Skihandschuhe aktiv anbieten.“

Somit kann der Umsatz erhöht werden, zusätzlich steigt der Deckungsbeiträge in %, da die Zusatz-Bereiche höhere Deckungsbeiträge erzielen.



UMSATZENTWICKLUNG – ERTRAGSENTWICKLUNG

