



Wie ein Einzelhändler mit dem Roten Elefanten zu alter Stärke zurückfand

Ein Czipin Erfolgs-Case

**Ausgangs-
situation:**

**Der Einzelhändler
war vor lauter
Problemen nur noch
bedingt
handlungsfähig**



Der Einzelhändler
tut das einzig **Richtige:**



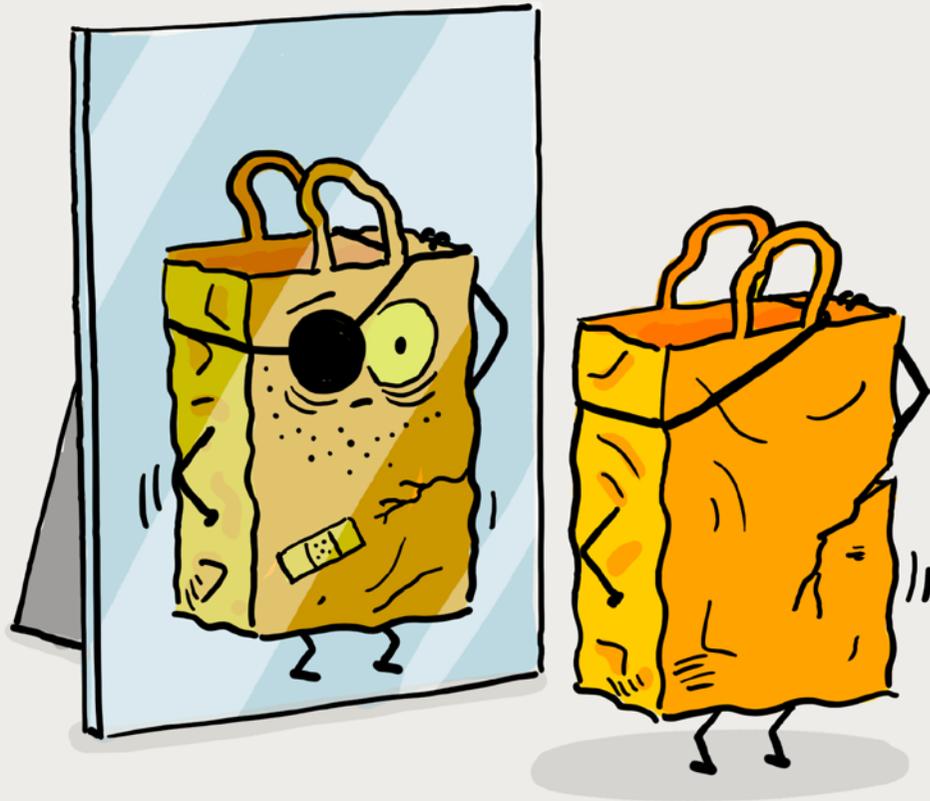


Step 1:
Der Health-
Check

#1

Geringe **Personaleffizienz**



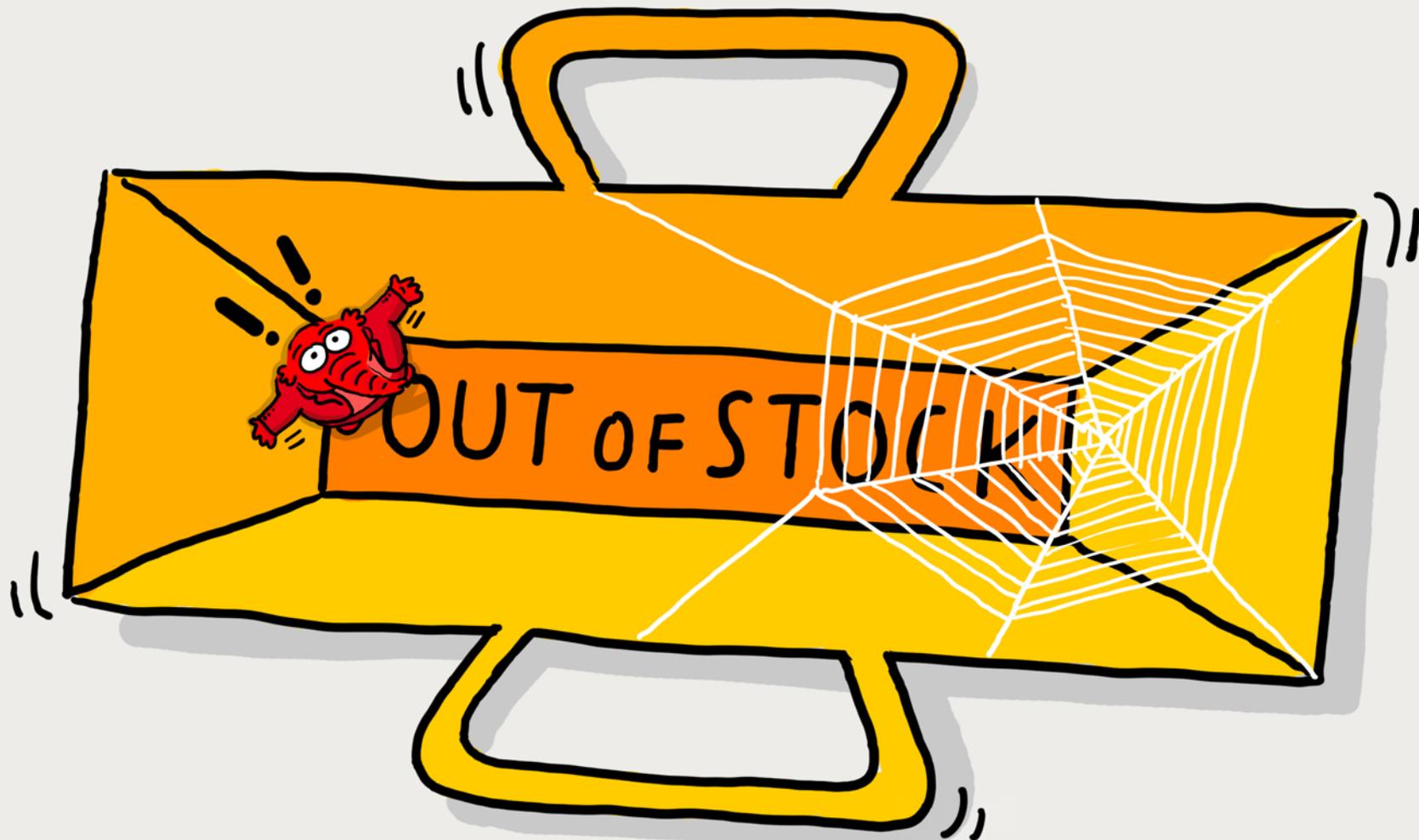


#2

Unattraktive
Läden

#3

Enttäuschte Kundenerwartungen durch schlechtes Warenmanagement



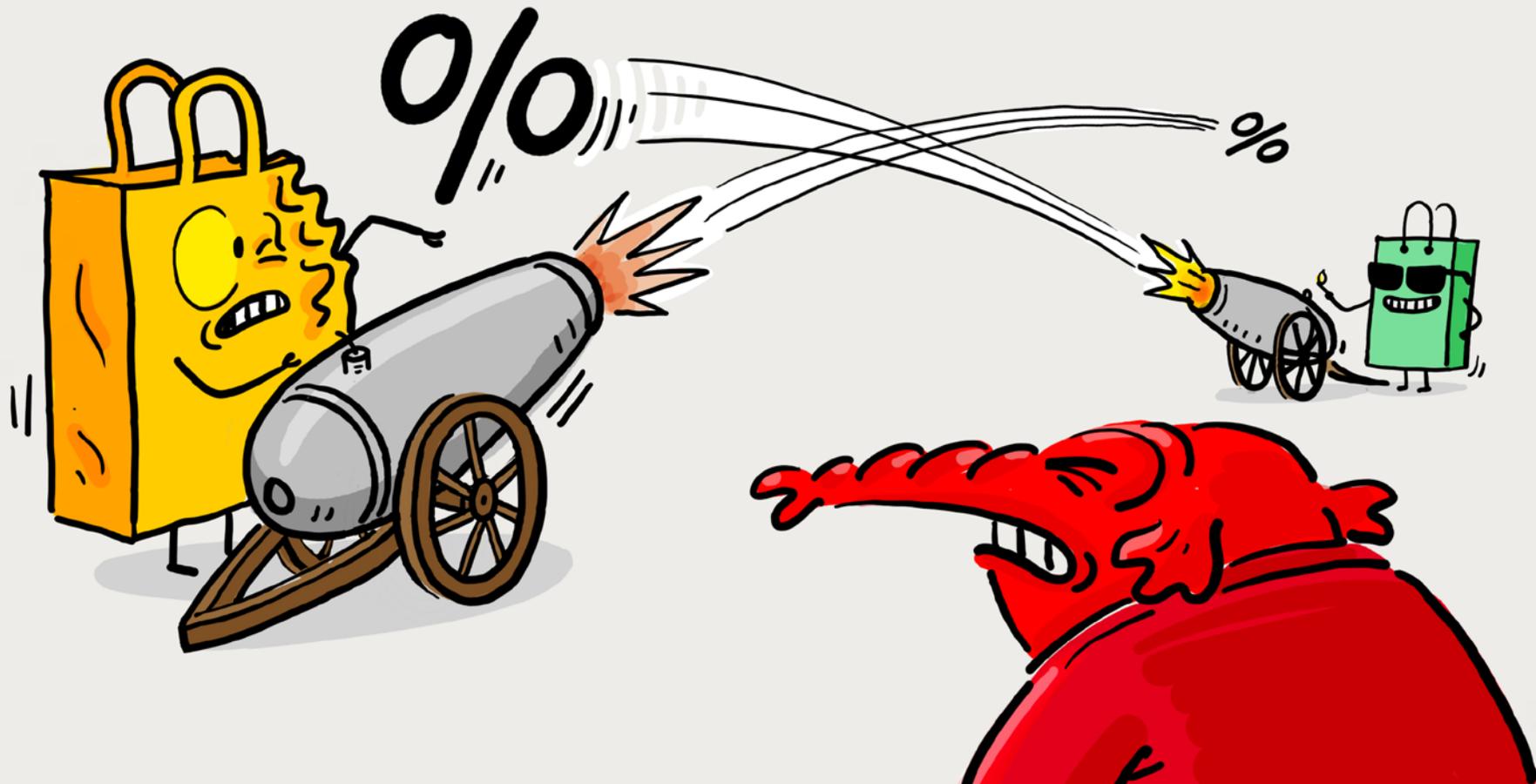
#4

Kein klares,
unverwechselbares
Profil



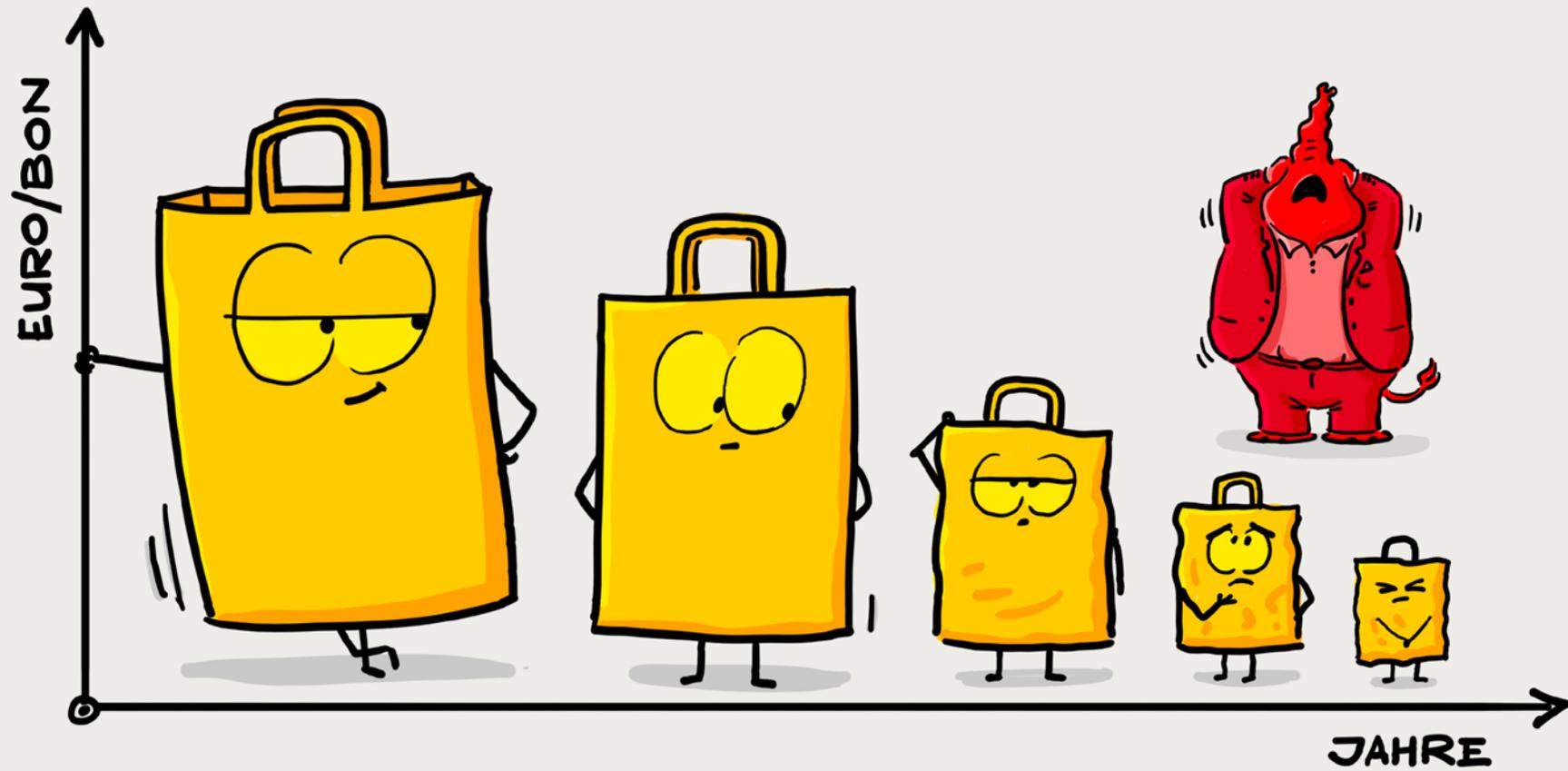
#5

Teure, ungezielte Preiskämpfe – **kosten viel, bringen nichts**



#6

Frequenz und Durchschnittsbond **rückläufig**





#7

Mangelnde
Transparenz:
Führungskräfte
erkennen die
Lage nicht ...

#8

Schlechte, nicht bedarfsgerechte Personalplanung



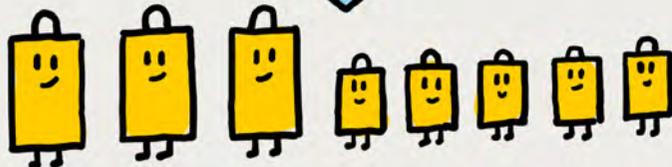
DIE LÖSUNG



HEUTE ZU ERLEDIGEN:

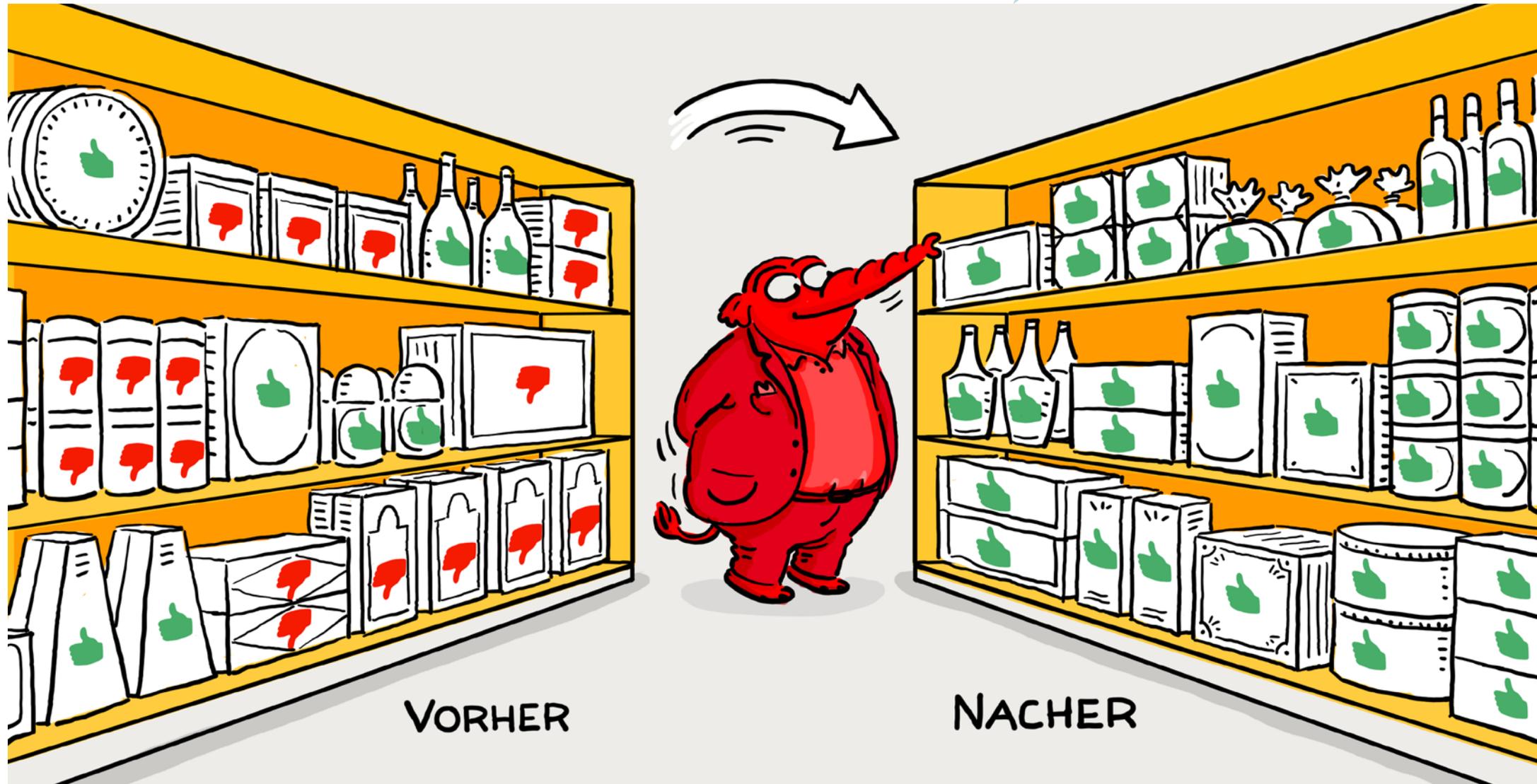
- Übernahme Lieferungen
- Nachschichten
- Kassieren
- Aktionsaufbau
- Kundenbedienung
- Anzahl erwartete Kunden

Notwendige Arbeitsstunden

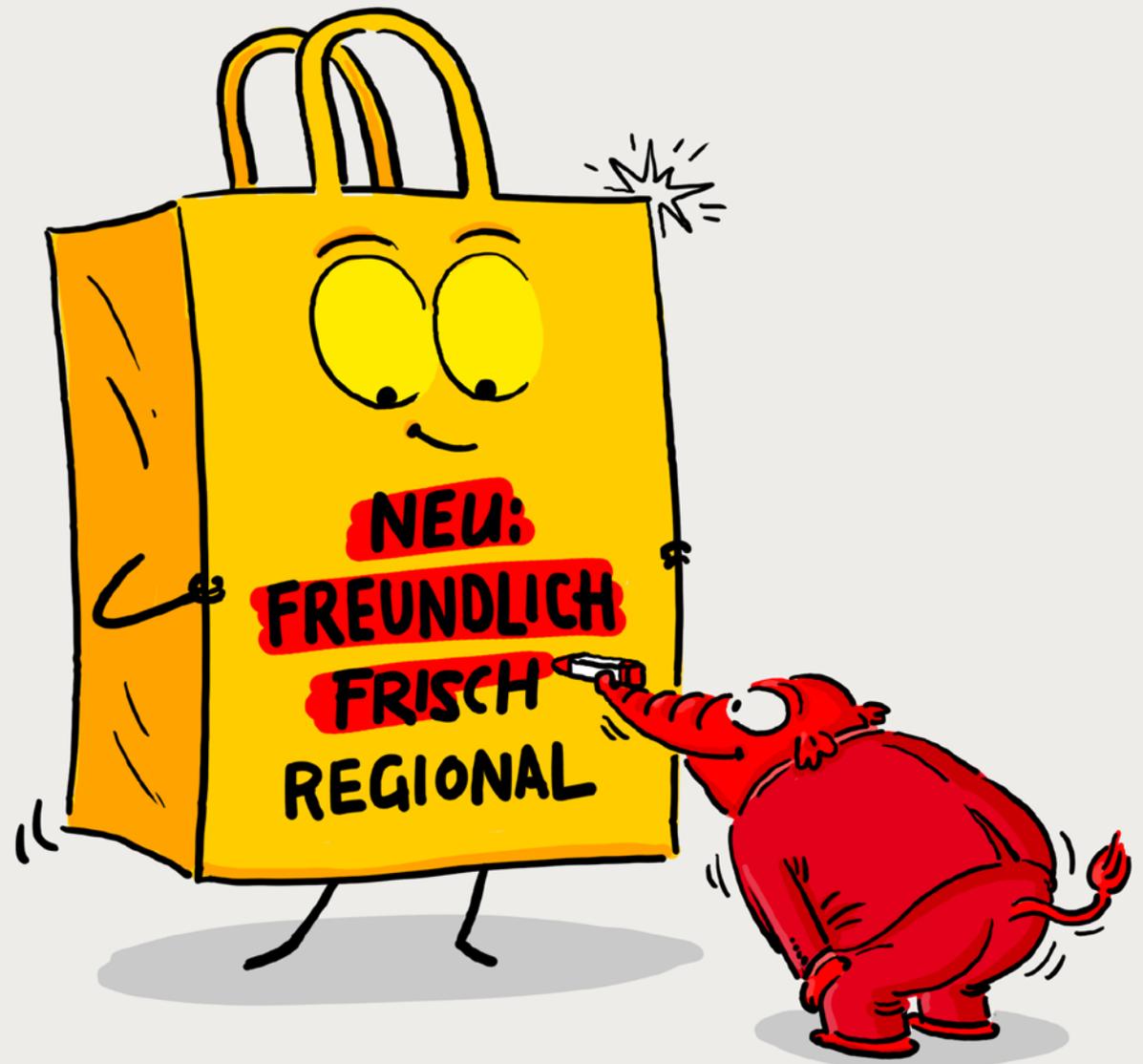


Systematisierte
Personalplanung
nach **Arbeitsanfall**

Umbau der Läden nach **Margengesichtspunkten**



Neuer USP:
Freundlichkeit,
Frische und
lokale Kompetenz





*Intensive
Begleitung
der Filialleiter
bei der Umsetzung*

Neukonfiguration
der **Rabattaktionen**

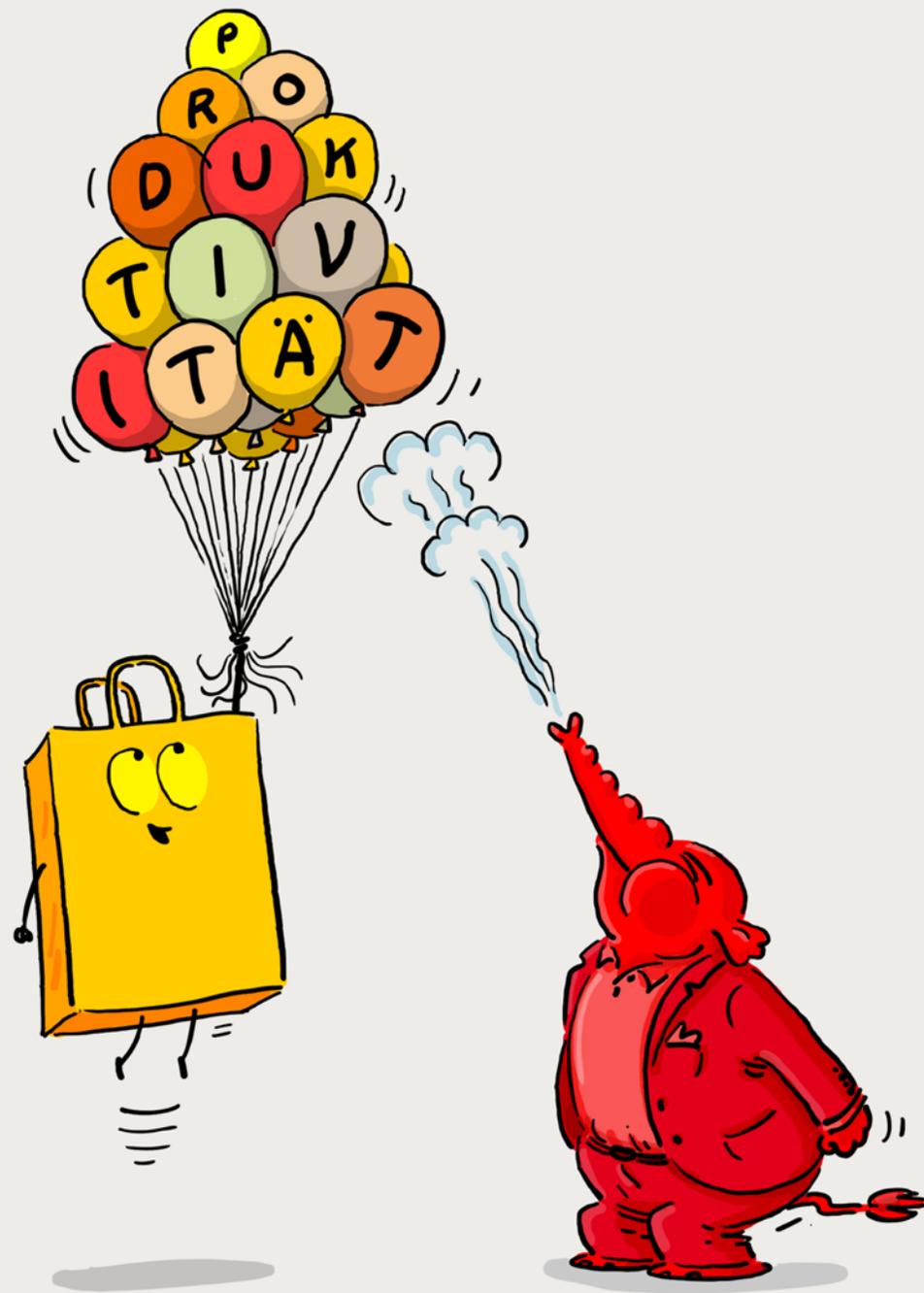




RESULT

SMACK!

Produktivität
um 12%
gesteigert



Sauberer, **attraktives** Erscheinungsbild



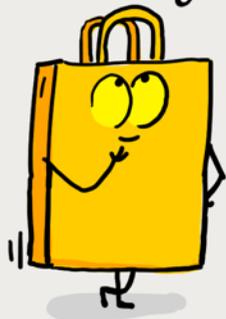
**Flächen-
produktivität
um 3% erhöht**



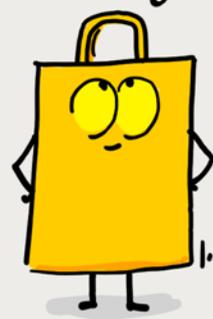


Effiziente
Rabattaktionen

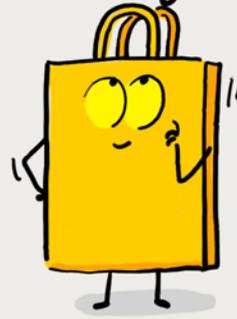
Proaktives, systematisches Führungsverhalten durch **definierte Routinen**



7 UHR



9.30 UHR



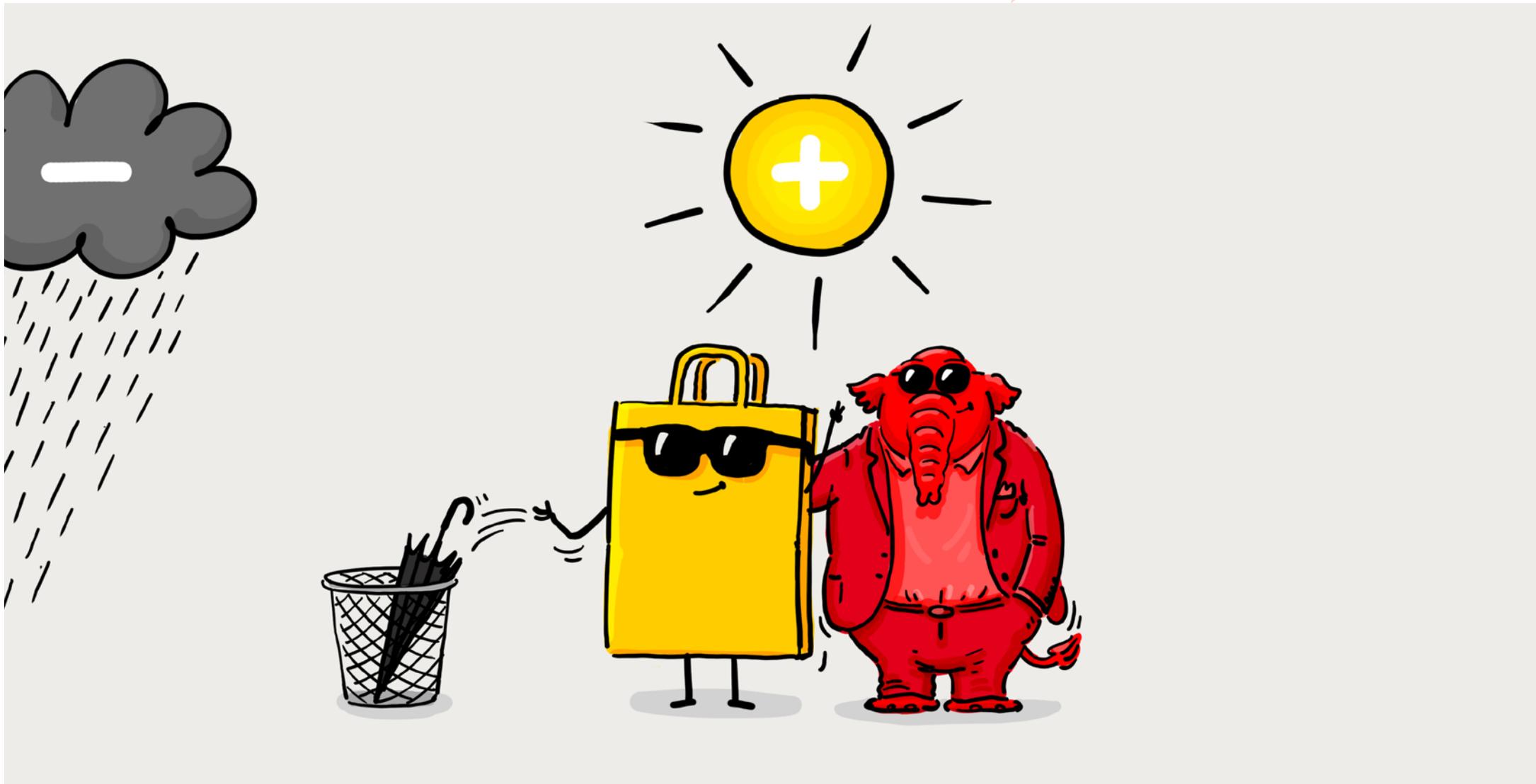
14 UHR



19.30 UHR



Nach einem Jahr wieder **in der Gewinnzone**



UND WIE KÖNNEN WIR IHNEN HELFEN ?



