

perspektive

Die Zeitung für News und Informationen von VMD
POS Marketing / Schulung & tRAINings / Logistik

MARKENWELT

SORTIMENT

ZUKUNFT

CATEGORY MANAGEMENT

POTENTIAL

RESSOURCEN

Dienstleistung

NUTZERKATEGORIEN

OPTIMIERUNG

VERKAUFSFLÄCHE

WERTEWELT

VERKAUFSSTRATEGIE

Category Management in Zeiten des digitalen Wahnsinns

In letzter Zeit, verliert der Verkauf von Produkten immer mehr die Basis des Realen. Stimmen dadurch unsere Verkaufsstrategien noch oder müssen wir sie komplett neu überdenken und überarbeiten?

Verändert der Interneteinkauf/Verkauf wirklich unser Kaufverhalten oder wird der Konsument dadurch nicht komplett entmündigt? Um wieder die Entscheidungskraft als Konsument zurückzugewinnen, müssen wir jedoch eher unsere Konsumgewohnheiten in Frage stellen. Ist diese Art von Konsum, sei es stationär oder digital, überhaupt noch zeitgemäß? Ein Überangebot an Konsumgütern, das längst nicht mehr über- und durchschaubar ist, wird von mündigen Konsumenten immer mehr kritisch hinterfragt.

Plastik in den Weltmeeren, Energieressourcen, Transportproblematik, Billigstpreise, Billigstlohnländer, Arbeitszeitressourcen, Recycling, Völkerwanderung und vieles mehr.

Wie wird uns der Handel und der Konsum demnächst gegenüber stehen?

Erst wenn wir uns diese Frage stellen, können wir uns dem zeitgemäßen Category Management annähern. Kategorien herkömmlicher Prägung helfen uns da nur mehr eingeschränkt weiter. Category Management/Merchandising muss weiter gedacht werden. In welcher Kategorie denken wir also in Zukunft? In Nutzerkategorien, in Marken- oder Alterskategorien, in Sozialkategorien, Regional- und Überregionalkategorien.

Cross Selling - welches wird in Zukunft zielführend sein?

Von welcher Basis gehen wir aus? Umsatz, Deckungsbeitrag, Stückzahl, Hochrechnungen, etc.

Wir denken, dass wir diese Kennzahlen auch in Zukunft als Sortimente und Sortimentskategorien benötigen und berücksichtigen müssen. Wir sind jedoch überzeugt, dass die Wertewelt und dadurch das Sortiment und die Kategorie neu aufgestellt und von Grund auf neu überdacht werden müssen.

Auf welche Wertewelt ist das jeweilige Unternehmen/Apotheke ausgerichtet.

Danach gilt es eine Werteweltanalyse zu machen und das Sortiment grundsätzlich zu hinterfragen. Das betrifft natürlich nicht nur die Produkte sondern auch die Dienstleistungen. Danach wird ein genaues Sortiment mit einer Zieldefinition erstellt und

daraus ergibt sich das Category Management Neu.

Erst nach einer genauen Festlegung der Wertewelt und dadurch der Inhalte der Marktenwelt kann man grundlegende Dinge wie Grundriss, Ladenbau, Drehung, m² Regalfläche und Verkaufskategorie erarbeiten. Der Ansatz von VMD des Category Managements liegt also nicht bei der Optimierung des vorhandenen Sortiments, sondern an einer zukunftsorientierten Potentialanalyse dessen wo sich Konsum und Handel in Zukunft hinbewegen.





Die Kerngeschäfte von VMD

Unsere Leistungen auf einen Blick



Category Management

Zielgruppen- sowie Standortanalysen sind, ebenso wie eine umfangreiche Kundenbefragung, essenziell für die Wahl des richtigen Sortiments und dessen Platzierung. Infolge einer Ergebnisanalyse wird das Category Management individuell angepasst, sukzessive eingeführt und visualisiert. Freiwahl, Sichtwahl und Tara/Verkaufspult, jede Platzierung hat unterschiedliche Potenziale und wir verschaffen den Kundinnen und Kunden die perfekte Sicht auf ihre Produkte.

Visual Merchandising steht für die Fokussierung auf den Verkaufsort, den POS, und die Verwirklichung der damit verbundenen Verkaufsstrategien. Durch optische Reize werden Produkte in Szene gesetzt und Blicke gezielt gelenkt, um die gewünschte verkaufsfördernde Wirkung zu erzielen

Wir erarbeiten ein individuelles Konzept für Ihre Warengruppe und Ihre

Produkte und entwickeln eine maßgeschneiderte Lösung für Sie, um den Umsatz und die Gewinnoptimierung am POS zu steigern.



tRAINings & Schulungen

Teilnehmende profitieren von mitreißender Fachkompetenz und dem Wissen aus langjähriger Praxis. Neben tagesaktuellen Entwicklungen aus dem jeweiligen Themenbereich werden in unseren VMD tRAINings Konzepten sowie im Vorfeld angeeignetes Wissen der Teilnehmenden, in realen Situationen vor Ort umgesetzt und erprobt, um einen nachhaltigen Wissenstransfer zu gewährleisten. In unserer tRAINingsserie 3 + 3 + 3 heben wir Weiterbildung auf ein einzigartiges Niveau in den Bereichen Kommunikation, Category Management und Visual

Merchandising. Das Seminar wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

Branding & Grafik Design & Logoentwicklung

Vom Logo bis zum Folder, vom Auslagenkleber bis zur eigenen Website, von der Fotomontage bis zum kompletten Corporate Design – die VMD Grafik deckt alles ab. Eine kreative Sicht auf die Ausgangssituation sowie langjährige Erfahrung ermöglichen uns eine rasche und zeitnahe Abwicklung auf höchstem Niveau. Dabei legen wir Wert auf eine faire Preisgestaltung.



Konzeption & Planung

Ob Umbau oder Neubau, die Entwicklung eines optimalen Verkaufsbereiches gehört zu unseren Kern-

dienstleistungen. Selbstständig oder in Zusammenarbeit mit Ihrem Architektenteam schaffen wir einen funktionalen, auf größtmögliche Flexibilität ausgerichteten Verkaufsraum, welcher garantiert Ihren und den Wünschen Ihrer Kundinnen bzw. Ihrer Kunden entspricht.

Überlassen Sie den Erfolg Ihrer Apotheke nicht dem Zufall. Sprechen Sie mit uns über Ihre Ideen, Anforderungen und Ziele. Gemeinsam realisieren wir Ihren Erfolg!





© VMD - Diverse grafische Arbeiten

Alles aus einer Hand

Maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Apotheke

Wir möchten Ihnen mit dieser Ausgabe wieder einmal die Vielfalt von VMD darstellen.

VMD ist eine Full Service Kommunikationsagentur mit Schwerpunkt POS Marketing, Category Management und Merchandising. VMD ist keine reine Beratungsagentur sondern versteht sich als Umsetzungsagentur. Wir sind mit unseren eigenen, jeweils super ausgebildeten, MitarbeiterInnen vor Ort und setzen mit Ihnen gemeinsam die erarbeiteten Lösungen um.

VMD übernimmt Verantwortung!

Was viele immer wieder übersehen - VMD ist auch eine vollwertige Grafikagentur.

Wir haben bestens ausgebildete GrafikerInnen, sogar mit Meisterklasse. Sie können uns alles überlassen, von den Grafiken

- Markenentwicklung (Logo etc.)
- Geschäftsdrucksorten
- Verpackungsdesign

- Folder, Broschüren
- Illustrationen
- Plakate
- Zeitungen & Zeitungsbeilagen
- Webdesign
- etc.

Von ganz klein bis XXXXXL – unsere Grafikabteilung erfüllt jeden Auftrag!

Wenn man von VMD spricht, dann auch von Schulungen und trainings auf höchstem Niveau.

Hier bilden Top-Trainer mit immenser Erfahrung unter der Leitung von Hannes Rain zu folgendem aus:

- Kommunikation / Verkauf
- Team-Leitung
- Category Management / Merchandising / Logistik
- Visual Merchandising
- Einkauf / Logistik
- Markenbildung
- Apotheken-Flächen – Rationalität – Logistik
- uvm.



© VMD - Marchfeld Apotheke

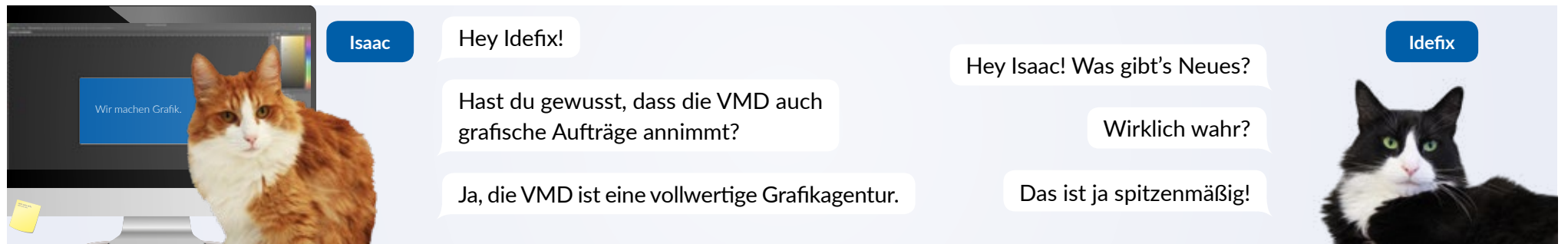


© VMD - Schlossapotheke Ottenslag



© VMD - Marien Apotheke Bad Ischl





3 + 3 + 3 = Ihr Wissensvorsprung

Die 3 + 3 + 3 Akademie ist die kompetente tRAINingsserie für Erfolg in den Bereichen Kommunikation, Category Management, Visual Merchandising und Smarte Apotheke®.

Die 3 Basismodule finden im Jänner, April und Juni 2019 statt. Die Zusatzmodule folgen in regelmäßigen Abständen und können von Teilnehmern der 3 + 3 + 3 Akademie zum Vorzugspreis gebucht werden.

Die Methodik der 3 + 3 + 3 = POS Marketing für Ihre Apotheke-Akademie sind Vorträge / Referate / learning by doing / Workshops / live learning® / Follow Ups / Teambuilding Maßnahmen. Zusätzlich zu Hannes Rain sind die tRAINer der Weiterbildungsserie Herwig Cahel, MBA, Dipl.-BW, Mag. pharm. Michael Maiwald, Ursula Mares und Jürgen Haslauer.

Follow Up 2018

Category Management & Logistik

Hannes Rain, Inhaber von VMD und Herwig Cahel, MBA, Dipl.-BW präsentieren einen Tag voller Informationen rund um die Themen Category Management und Logistik in Apotheken.

13.11.2018 in St. Gilgen am Wolfgangsee 9:00-18:00 Uhr

Hotel Hollweger GmbH, Mondsee Bundesstraße 2,
5340 St. Gilgen am Wolfgangsee

tRAINer: Hannes Rain, Herwig Cahel, MBA, Dipl.-BW

Teilnahmekosten: € 480.- exkl. MwSt.

Neuer Auftakt 2019

Die Schulung geht in die nächste Runde

Die zeitgemäße Ausbildung für Apotheken im POS-Marketing.

Modul I 31. Jänner 2019 | 9:00 - 18:00

Modul II 25. April 2019 | 9:00 - 18:00

Modul III 13. Juni 2019 | 9:00 - 18:00

Hotel Hollweger GmbH, Mondsee Bundesstraße 2,
5340 St. Gilgen am Wolfgangsee

Teilnahmekosten für alle 3 Module: € 2.290.- exkl. MwSt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Weitere Informationen und unser Anmeldeformular finden Sie auf www.vmd.at

Bei Buchung der Basismodule erhalten Sie -25% auf die Buchung von Zusatzmodulen!



Referenzen . Auszug zufriedener Kunden

Wien | Kur-Apotheke Oberlaa · Leonhardus-Apotheke · Regenbogen Apotheke · Rotunden-Apotheke · Internationale Apotheke · Metatron Apotheke · Bären-Apotheke · Schwanen-Apotheke · Raphael Donner Apotheke · Ludwigsapotheke · Apotheke Atzgersdorf · St. Martin Apotheke · Fasan Apotheke · Apotheke im Stadion Center · Apotheke zu unserer lieben Frau bei den Schotten · Apotheke zum Papst · St. Anna Apotheke · Apotheke Meidling · Wilhelminen Apotheke · Apotheke an der Kettenbrücke · Donaufelder Apotheke · Apotheke zur Heiligen Martha · Apotheke am Reumannplatz

Niederösterreich | Bahnhof Apotheke · Stadtapotheke Litschau · Merkur-Apotheke · Heilquell Apotheke · Marchfeldapotheke · Apotheke Traisenpark · Apotheke in Hohenau · St. Michael Apotheke · Rosen Apotheke · St. Georg Apotheke · St. Wolfgang Apotheke · Apotheke zur Hl. Dreifaltigkeit · Apotheke zum Erlöser Bad Vöslau · Südstadt Apotheke · Apotheke Mistelbach · Weinviertel Apotheke · St. Martin Apotheke · Apotheke Poysdorf · Stadtapotheke Gänserndorf · Raimund-Apotheke · Schlossapotheke Ottenschlag · Marien Apotheke in Baden · Apotheke Waldstern · LuksLife Apotheke Ybbs & Persenbeug

Burgenland | Salvator Apotheke beim Schloss
Steiermark | Adler Apotheke · Opern Apotheke · Apotheke im Zentrum · Sonnenapotheke · Stadtapotheke Fürstenfeld · Rothlauer Apotheke · Die Kurapotheke · Lebensart Apotheke · St. Josef Apotheke · St. Hubertus Apotheke · Apotheke Krems

Oberösterreich | Adler Apotheke Wels · Apotheke Schöndorf · Stadtapotheke „Zur Mariahilf“ · Traunstein Apotheke · Löwenapotheke · Hl. Geist Apotheke · Apotheke Haid Center · Apotheke solarCity · Marien Apotheke · MondseeLand Apotheke · Apotheke Ebelsberg · Apotheke im Sonnengarten Altenberg · Traun Apotheke Laakirchen · Vital Apotheke · Rosenwind Apotheke · Apotheke Nord

Salzburg | St. Leonhard Apotheke

Kärnten | Hubertus Apotheke · team santé obere Apotheke · Kreisapotheke · team santé
Tirol | Stubaital Apotheke · Kur- und Stadtapotheke Hall in Tirol · Apotheke zum Andreas Hofer

Pharmazie | Anzag · Chemomedia · Herba Chemosan · Sanag · Sanova · Boehringer Ingelheim · Kwizda · ERWO Pharma · KOSAN · Servier Austria

Wir freuen uns über unsere neuen Kunden:

Andreas Hofer Apotheke | Neukonzeption der Apotheke, Category Management, Positionierung Doloverde

LuksLife Apotheken Ybbs und Persenbeug | Category Management, Visual Merchandising, Grafik

Severinus Apotheke | Konzeption & Planung, Umbaukommunikation, Category Management

Mastnak | Konzeption & Planung, Category Management, Neuausrichtung des Corporate Design, Grafik & Kommunikation



Impressum:

Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich: VMD - Visual Marketing Design | Rasumofskygasse 9-11, 1030 Wien | Tel.: 01/641 42 14 | office@vmd.at | www.vmd.at
Layout: VMD - Visual Marketing Design | Druck: Bösmüller Print Management GesmbH & Co. KG | Obere Augartenstraße 32, 1020 Wien