









Optimierung des Point-of-Sale

für Shopper, Handel und Industrie



HISTORIE

1972 Gründung

unabhängige und inhabergeführte Beratungsgesellschaft



TEAM

13 Mitarbeiter

und ca. 100 Mitarbeiter im Außendienst / Interviewer



KOOPERATIONEN







Solution Partner
Bormann & Gordon
Unternehmensberatung

KURZPROFIL

Bormann & Gordon



B&G Ansatz

IDENTIFIKATION VON SHOPPER-POTENZIALEN

Shopper Research & Kundenkartendaten



Erforschung des Kundenverhaltens im gesamten Einkaufsprozess von der Planung bis zum Kauf / Nichtkauf

QUANTIFIZIERUNG DER ABSATZ- / KÄUFER-POTENZIALE

Kontrollierte Markttests & Reason-Why-Daten



Quantitative Testmessung im realen Umfeld (Handel) unter kontrollierten Bedingungen (Neuprodukte, Platzierung, Promotions)

CATEGORY MANAGEMENT / PERFECT STORE

IDENTIFIZIERUNG DER POS-POTENZIALE

POS-Erhebungsdaten via Mobile Research



Erhebung von POS-Daten (Situationsanalyse am POS / Abgleich mit Ziel-vorgaben)

UMFASSENDE KATEGORIE-KOMPETENZ



In den verschiedensten Kanälen

Von der Apotheke über den Drogeriemarkt und Lebensmittelhandel bis zur Tankstelle

















B&G POS MONITOR APOTHEKE



...etabliertes, einzigartiges Instrument zur objektiven Messung der POS-Performance von Marken am POS "APOTHEKE"



Seit 2015 in Kooperation mit IQVIA



IHR NUTZEN

- Wichtiger Baustein f
 ür die Steuerung von Vertriebsorganisationen, liefert
 - Entscheidungsgrundlagen zur Optimierung Ihrer POS- & VKF- Maßnahmen
 - Relevante KPIs zur Bewertung der Vertriebsleistung / im Vgl. zum Wettbewerb → Sind Zielvorgaben erreicht worden?
- Kundenspezifische Ausweise möglich: Besuchte vs. Nichtbesuchte Apotheken, KAM, A/B/C Klassifikationen, etc.
- Kooperationsausweis möglich



KPIs

- Distribution Sicht- und/oder Freiwahl
- Anzahl Facings (Insg. / nebeneinander)
- Platzierungsqualität Regal (Oben/Mitte/unten)
- Instore-Werbung im Ladenbereich / Schaufenster
- Weitere KPI-Ausweisungen oder Sondererhebungen möglich (Share of Shelf, Share of Facings, spezielle Werbemittel, Platznachbar o.ä.)



ECKDATEN

- Erhebung von ausgewählten POS-Daten durch Storechecks des eigenen Außendienstes (kein Crowd-Sourcing!)
- Tracking seit 2008
- Panelgröße: >2.500 Apotheken
- Aktueller Erhebungsumfang: >120 definierte Marken / Submarken
- Quartalsweise Erhebung (Monate): Februar, Mai, August, Mitte November bis Mitte Dezember





















(Bsp. Facing-Elastizitäten, Cat Man)











l © 2022 Bormann & Gordon GmbH 04.03.2022

HANDELSNETZWERK & CHANNELKOMPETENZ



Wir verfügen über ein exzellentes Netzwerk an Handelspartnern (unvollständige Auflistung):





















REWE





























CONVENIENCE



DROGERIE



© 2022 Bormann & Gordon GmbH 04.03.2022

WARUM B&G?





Umfassendes Methoden-Know-How

→ Full-Service aus einer Hand



Spezialisten für POS-Forschung im Bereich FMCG



Umfassende Erfahrung aus Shopperstudien und Tests in allen relevanten Food/Near-Food-Kategorien



Benchmarks aus anderen Kategorien zur Ergebnisbewertung

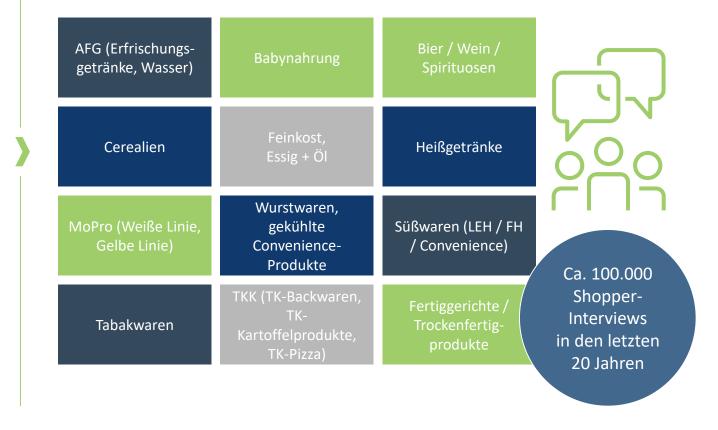


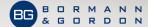
Beratungskompetenz für Category Management und Praxis-Know-How stellen ganzheitliche und umsetzungsrelevante Empfehlungen sicher



Hohe **Reputation im Handel** führt zu entsprechender Akzeptanz der Ergebnisse bei den Handelspartnern (+ eigenständige Rekrutierung Handelsgenehmigungen)

Für folgende Warengruppen hat B&G u.a. bereits Shopper-Research-Studien für CM durchgeführt (Auswahl):







VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

Bormann & Gordon Unternehmensberatung GmbH Kaiser-Friedrich-Promenade 30 D-61348 Bad Homburg



KONTAKT:

Reiner Graul Managing Partner



+49(0)61 72-18 96-61



r.graul@bormann-gordon.de