urban BRAND RETAILING

DAS POWER-RETAIL-SYSTEM.

PHASE I

RETAIL CONCEPT
Entwicklung Brand-Retail-Strategie

RETAIL STATUS
Dokumentation des Retail-Ist-Zustandes.

RETAIL TARGET
Erarbeitung der Retail-Ziel-Strategie. Dokumentation der Ergebnisse in einem „Retail Concept Manual".

PHASE II

RETAIL DESIGN
Gestaltung Marken-Auftritt am POS

RETAIL FIT
Gestaltung der Markenwelt am POS aus der Identität der Marke:
- Branding
- Shop-Design und Entwicklung
- Category-Management
- Visual Merchandising
- Schaufenstergestaltung
- Kommunikation am POS

Dokumentation der Ergebnisse in einem „Retail Fit Manual".

PHASE III

RETAIL IMPLEMENTATION
Implementierung Brand-Retailing

RETAIL PERFORMANCE: POS
Technische Umsetzung des Retail-Design-Ergebnisses in den Marken-Auftritt am POS. Performance-Check mittels Umsetzung von Test-Shops.

RETAIL PERFORMANCE: ORGANISATION
Aufbau der Retail-Abteilung im Unternehmen und Erarbeitung der entsprechenden Prozessabläufe. Dokumentation der Ergebnisse in einem „Retail Performance Manual".

PHASE IV

RETAIL CARE
Schulung und Coaching Brand-Retailing

RETAIL TRAINING
Erarbeitung von Schulungs-Tools. Dokumentation in einem „Retail Training Program".

RETAIL COACHING
Coaching des Personals auf Basis des „Retail Performance Manual".

PHASE V

RETAIL CONTROLLING
Monitoring Brand-Retailing

RETAIL CHECK
Überprüfung und Adjustierung der eingeführten Ablaufprozesse.

RETAIL PILOT
Implementierung von „Retail Pilot Tools":
- Retail-Planung
- Retail-Wirtschaftlichkeit
- Retail-Erfolgs-Controlling am POS

© 2007 URBAN BRAND RETAILING