



♥-lich Willkommen!





Hofladen 4.0 – Aceto Balsamico





VISUAL MERCHANDISING





Fragen über Fragen:

- Wie gehen wir mit der Flut an Informationen, Trends und der Schnelligkeit um?
- Was heisst das für unser 'Vertriebsmodell' Hofladen?
- Wer ist unser Kunde?
- Was erwartet der Kunde von uns?
- Finden uns neue Kunden? Wie?
- Sind wir fit für die Zukunft?
- Was macht uns aus? Woraus schöpfen wir Wert?
- Wo sehen wir uns 5 Jahren?
- Macht uns das was wir tun auch glücklich? Alternativen?
- Was können wir gut? Wo liegt unser Potential?





Impulse 'Hofladen' – fit für Ihre Zukunft

- Vertrieb unserer Produkte on- und offline (Netz und Laden) – bewusste Entscheidung
- 'Content Marketing' – die Geschichte der Geschichte – sind wir am erzählen? Wie erzählen wir und über welche Kanäle? Wie kommt unsere Geschichte an?
- Wie ist unser Auftritt? Laden? Online? Märkte?
- Was stimmt für uns und wo sehen wir unser eigenes Potential?
- Sehen dies unsere Kunden, Freunde auch so?
- Menschen für Menschen – wie wecken wir Emotionen, befriedigen Erlebnisse und bleiben dabei authentisch?
- Neue Kunden gewinnen – wie machen es andere? Was hat für uns funktioniert? Wer sieht uns?





Packen wir es an – wie?

- Reflektion der aktuellen Situation – Aussensicht? -mit dem Ziel folgende Fragen zu beantworten:
 - wo stehen wir?
 - wohin wollen wir gehen?
 - was können mögliche Massnahmen sein?
- Definition der Massnahmen aus der Reflektion
- Zeit, Zeit, Zeit – wie packen wir dies in unseren Alltag ein?
- Wollen wir uns weiter engagieren oder was sind die Alternativen?
- Planung Umsetzung – können/wollen wir das alleine angehen? St
- Benötigen wir Unterstützung?
- Können uns Kooperationen (bspw. ausserhalb unseres Marktgebiets) ‘befruchten’?



VIEL ERFOLG FÜR DIE UMSETZUNG & DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!



Ibi Bertschi

SMS Shop-Management-Services GmbH
Hauptstrasse 30
8259 Wagenhausen

+41 52 336 20 21
+41 79 365 61 00

