



now!
retail specialist
more. for YOUR customer

COMPANY
PROFILE

ABOUT

NOW! Retail Specialist entstand im Jahr 2013 mit dem Ziel, die HÄNDLERNETZE in Organisations- und Entwicklungsprojekten zu UNTERSTÜTZEN. Unsere Einstellung ist IN DER PRAXIS ENTSTANDEN, durch 20 Jahre gelebte Erfahrungen in wichtigen wirtschaftlichen Realitäten. Die EINZELHANDELS-MARKETING-KOMPETENZEN ergeben sich aus unserer Beratungserfahrung: Wir haben zur Realisierung großer Einzelhandelsprojekte durch die Unterstützung nationaler und internationaler Akteure beigetragen. Unsere berufliche Entwicklung lehrt uns, dass Strategie alleine nichts ist, wenn sie nicht durch Praxiserfahrung unterstützt wird.

DESHALB SIND WIR SPEZIALISTEN.



UNSERE ZIELE

- Wir kümmern uns um IHRE Kunden: Wir wollen DEREN Zufriedenheit;
- Wir streben IHREN Erfolg an;
- Wir machen den Unterschied, weil wir praktische Erfahrung haben;
- Sie kaufen nicht unser Know-how, sondern wir bauen das IHRE auf.



METHODE

Wir sind an der Standardisierung des Verhaltens orientiert, aber wir gehen immer von benutzerdefinierten Wegen aus, die nach den wirklichen Bedürfnisse geschaffen werden, auf operativer Ebene, je nach der Art der Organisation und den Fähigkeiten an Ort und Stelle.

Jedes Projekt ist für uns einzigartig, wichtig und etwas Besonderes. Es ist Ihr Projekt: Wir tragen es in allen Bereichen mit, wir erschaffen es nach Maß für Sie. Unser Katalog ist unsere Erfahrung im Dienst Ihres Unternehmens, weil wir unser Know-how nicht verkaufen, sondern das Ihre erschaffen.

Uns liegen IHRE Kunden und deren absolute Zufriedenheit am Herzen. Es gibt nichts Wertvolleres als einen treuen und zufriedenen Kunden.



VISION

Kunden sichern, nicht nur den Vertrieb.

MISSION

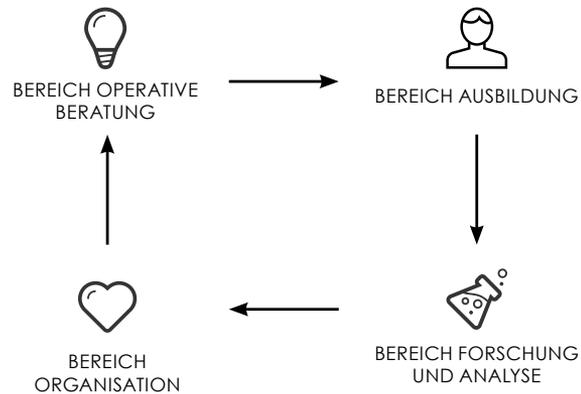
Strukturierung der Organisations- und Vertriebsprozesse, um die beste omnikanale Brand Experience zu erzeugen.

WERTE

- Klarheit;
- Kreativität;
- Begeisterung;
- Transparenz;
- Fairnes.

OUR VALUE PROPOSITION

IHR Kunde steht im Mittelpunkt unserer Gedanken, auf ihn richten sich alle unsere Aktionen. Aus diesem Grund haben wir unsere Kompetenzbereiche und jeden unserer Prozesse um IHN herum aufgebaut.



HAPPY CUSTOMER. HAPPY YOU.



UNSER KOMPETENZSYSTEM

- Verkaufsleitung;
- Lagerverwaltung ;
- Mitarbeiterführung;
- Visual Merchandising;
- Forschungskompetenz;
- Bewahren Sie die Kommunikation;
- Leistungsanalyse;
- Einzelhandel Werkzeuge.



THE COMPETENCE AREA – OPERATIVE BERATUNG

UNSERE AUFGABENGEBIETE

- Organisation und Unterstützung der Entwicklung des Eertriebsnetzes;
- Omnikanale Vertriebsstrategien;
- CRM Architekturen;
- Entwicklung von Instrumenten des integrierten Einzelhandels;
- Visual Merchandising;



SCHWERPUNKTE

- **Vom Geschäft zum Touchpoint**
Das eigentliche Geschäft wird zu einem der Berührungspunkte, durch die das Unternehmen in Kontakt mit seinen Kunden tritt und seine Produkte vertreibt;
- **Touch in Store, Buy On Line**
Das Showrooming wird zur realen Möglichkeit des Offline-Geschäfts: Der Verbraucher wird vermehrt die realen Geschäfte in der Absicht besuchen, die Produkte anfassen, ausprobieren und mit Lösungen experimentieren zu können;
- **Neuer Store Funnell**
Die Möglichkeit, den Kundenkontakt durch die Beziehung zu erhalten, bedeutet, ein immer qualifizierteres CRM durch nützliche Informationen zu haben. Ziel ist es, ein hohes Maß an Kundenbindung durch Personalisierung von Service und Synergien zwischen den Online- und Offline-Vertriebskanälen zu erreichen.



WIR HELFEN IHNEN BEIM AUFBAU IHRES GESCHÄFTS UND STREBEN IHREN ERFOLG AN.

DIE INTEGRATION ZWISCHEN ON-LINE UND OFF-LINE IST DER AUSGANGSPUNKT

THE COMPETENCE AREA – AUSBILDUNG

UNSERE AUFGABENGEBIETE

- Training on the job;
- Train the trainer;
- Ausbildung im Erlebnismodus;
- Teambuilding;
- E-Learning;
- Outdoor-Training.



SCHWERPUNKTE

- **Praktischer Ansatz**
Aus unserer Erfahrung auf dem Gebiet entsteht ein praktischer Bildungsansatz: Wir wollen Werkzeuge zur Verfügung zu stellen, die im Alltag verwendet werden können;
- **Für die Kundenbedürfnisse maßgeschneiderte Maßnahmen**
Wir suchen langfristige Wirksamkeit durch strukturierte Ausbildungssysteme: Für uns ist Bildung ein Prozess, nicht ein Ereignis;
- **Mitreibende Art und Weise**
Wir nutzen multimediale Unterstützung auf mitreibende Art und Weise, weil wir wissen, dass das Lernen ein komplexer Prozess ist und eine fesselnde Ausbildung optimal dazu beiträgt.

WAS AUCH IMMER IHRE HERAUSFORDERUNG IST, WIR UNTERSTÜTZEN SIE.

UNSER ZIEL IST ES, DAS TALENT IHRER MITARBEITER ZU ENTWICKELN.



THE COMPETENCE AREA – FORSCHUNG UND ANALYSE

UNSERE AUFGABENGEBIETE

- Analyse KPI im Einzelhandel;
- Mystery Shopping;
- Erfassung der Fußgängerströme;
- Shadowing;
- Zufriedenheitsfragebögen für die Kunden;
- Kundenbefragungen.



SCHWERPUNKTE

- **Die Liebe zum Detail**
Die Erhebungsqualität steht für uns absolut im Fokus: Die Auswahl und Einweisung unserer die Erhebung durchführenden Mitarbeiter wird bis ins Detail von uns verfolgt. Wir können die Erhebung zu 100% anpassen: Wir sind Spezialisten im „Maßschneidern“;
- **Strategie-Support**
Wir verarbeiten sehr viele Zahlen. Wir helfen Ihnen, diese zu analysieren und die wirklich strategischen Aspekte hervorzuheben;
- **Von der Forschung zur Aktion**
Ein Fakt an sich erzeugt keine Aktion. Wir können Ihr Vertriebsnetz auf jede Weise und auf jeder Ebene gestalten.



UNSERE DNA: ALLES MESSEN, WAS IM VERTRIEB GESCHIEHT.

DIE INFORMATION, UM IHRE ENTWICKLUNGSPROJEKTE ZU VERWALTEN.

THE COMPETENCE AREA – ORGANISATION

UNSERE AUFGABENGEBIETE

- Job description & skills;
- Anreizsysteme;
- Handbücher und Betriebsinstrumente;
- Unterstützung der Personalbeschaffung von Verkäufern / Filialleitern / Area Managern;
- Focus group;
- Analyse des Betriebsklimas.



UNSERE VERFAHRENSWEISE

- **Rollen**

Wir gestalten die Rollen, Verantwortlichkeiten und Aktivitäten der Menschen durch zwei grundlegende Richtlinien: die Kohärenz mit der Marke und die Vision auf den Endverbraucher;

- **Mittel**

Wir erstellen Handbücher und operative Instrumente durch praktische Präsenz und Beobachtung in den Läden, um einen kohärenten, einfachen und praktischen Support zu schaffen;

- **Mitarbeiter**

Wir orientieren uns an den Mitarbeitern der Organisation, denn nur durch ihr Wohlergehen und ihr Engagement wird Kundenzufriedenheit erzeugt.

DIE MITARBEITER MACHEN DEN UNTERSCHIED,

WENN DIE ORGANISATION DEN UNTERSCHIED MACHT.



NOW! Retail Specialist

Sitz | Corso Vittorio Emanuele II n. 74 10121 Torino Italia

+39 347 2654450

www.nowretail.it
info@nowretail.it

P.IVA 11296050013

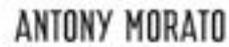


n. 2221



Das Qualitätsmanagementsystem von Now! Retail Specialist s.n.c. erfüllt die Anforderungen der Norm UNI EN ISO 9001: 2015; das erhaltene Zertifikat gilt für die folgenden Anwendungsfelder: „Planung und Durchführung von Schulungen“ und „Planung und Durchführung von spezialisierten Beratungsleistungen in den Bereichen Einzelhandel, Vertrieb und Marketing“.

KUNDEN



PARTNER



designed by



NEU DIVISION
STUDIO