

Sehr geehrte(r) Herr Mustermann,

wäre es nicht ein tolles Weihnachtsgeschenk, wenn Sie den Umsatz Ihres Unternehmens mit Produktinformationen steigern könnten?

Die Ergebnisse unserer Studie im deutschsprachigen Handel (über die wir sogar in der Lebensmittelzeitung zu unserer großen Freude berichten durften) zeigen Ihnen auf, wo Sie noch Potential durch Nutzung guter Produktinformationen haben könnten. Und dieses Potential haben nicht nur reine Handelsunternehmen, sondern kann vielfach auch auf Unternehmen aus der Industrie und andere Branchen übertragen werden.

Sie haben für 2017 den Vorsatz gefasst, dieses Potential für Ihr Unternehmen näher zu analysieren? Nutzen Sie unsere Erfahrung – wir unterstützen Sie gerne.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen und Ihrer Familie ein friedvolles Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr – und natürlich viel Spass mit den Ergebnissen aus unserer Studie und dem Artikel in der Lebensmittelzeitung.

Herzlichst,

Ihr



Björn Bayard
CEO Bayard Consulting Group

Im aktuellen Newsletter finden Sie folgende Themen. Viel Spass beim Lesen!

- Die BC Retail Studie
 - Download ebook zur Retail Studie
 - Die Retail Studie in der Lebensmittelzeitung

Die BC Retail Studie „Umsatzsteigerung mit Produktinformationen“

Detailauswertung



Ab sofort stehen Ihnen die Detailergebnisse unserer Retail Studie als [ebook](#) zum Download bereit!

Die Auswertung unserer Retail Studie zeigt, dass die Nutzung von Produktinformationen entlang der Kundenreise bei vielen Händlern erheblich abnimmt und der Kunde etwas aus dem Fokus gerät.

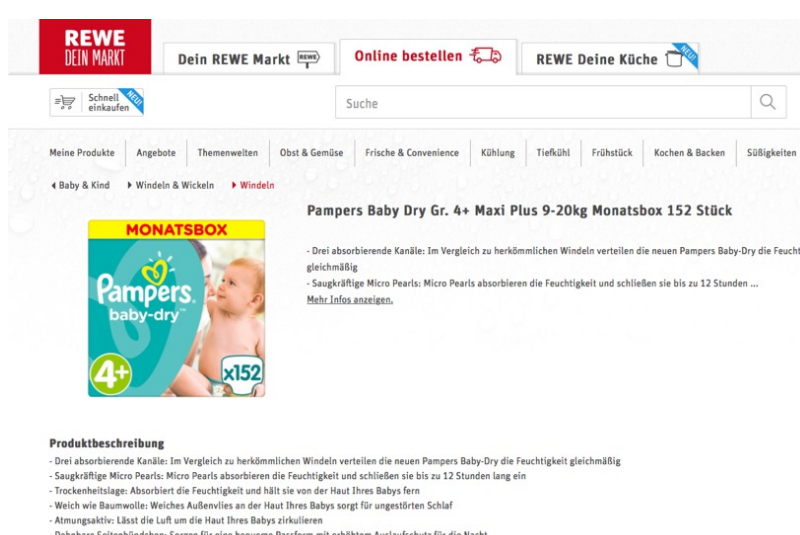
Ein Aspekt, auf welchen wir bei unserer Auswertung eingehen, ist der differenzierte Einsatz von Produktinformationen der Händler. Jeder Händler hat seinen eigenen Vertriebsansatz und seine spezifischen Sortimente. Das sollte er auf seine Produktinformationen übertragen. Aber:

Jeder zweite teilnehmende Händler richtet seine Produktinformationen nicht oder kaum an der eigenen Vertriebsstrategie aus.

Diese und noch viele weitere Aussagen können Sie jetzt in unserem ebook zur Retail Studie nachlesen.

[Download ebook Retail Studie](#)

Die Retail Studie in der Lebensmittelzeitung



Unser aktueller [LZ Artikel „Informationen als Umsatztreiber“](#) bezieht sich auf die Auswertung der Detailergebnisse unserer Retail Studie.

Wir zeigen in unserem Artikel auf, wie der Handel heute seine Produktinformationen als Umsatztreiber nutzt, welche Potentiale er diesbezüglich noch hat und wie der klassische Handel von den reinen Internet-Playern lernen kann.

Insbesondere ist die Nutzung von Produktinformationen in der Kundenbindungsphase im klassischen Handel erschreckend:

Nur 18,8 Prozent der befragten Handelsunternehmen nutzen Produktinformationen für die Kundenbindungsphase.

Lesen Sie jetzt unseren vollständigen LZ Artikel „Informationen als Umsatztreiber“ von Björn Bayard.

[LZ Artikel lesen](#)

Haben Sie Fragen? [Senden Sie uns gerne eine Nachricht!](#)



Sie erhalten den Newsletter der Bayard Consulting Group,
Büroadresse: Agrippinawerft 30, 50678 Köln
Sitz der Geschäftsleitung: Marienstr. 19, 50259 Pulheim
Telefon: 0049 221 716 185 0 • Telefax: 0049 221 716 185 20
Amtsgericht Köln HRB 75610 • Geschäftsführer: Björn Bayard, Daniela Bayard

Sie möchten unseren Newsletter nicht mehr erhalten? Hier können Sie den Newsletter jederzeit [abbestellen](#).