

Inhalt

Verkaufsförderung am Beispiel	7
Bereiche der KAUTAG	10
Verkaufs-Strategie	15
Produkt-Untersuchungen bei Handel und Verbrauchern ..	18
Verpackungen für unterschiedliche Handelsgruppen	24
Verkaufsförderung mit Bildpunkten und Computerbüchern	29
Zielgruppen-Diskussion	33
Aufgabenstellung an planpromotion	37
Werbung kontra Verkaufsförderung	44
Methoden zur Ideenfindung	50
Service für die ganze Abteilung	66
Nonfood-Artikel aus Handelssicht	79
Gewichtung des Verkaufsförderungs-Etats	95
Spezial-Verkaufsregal für 3 Verbraucher-Zielgruppen	99
Ideen von Kindern und Jugendlichen	109
Aktionskalender für das ganze Jahr	111
Angebotsform für den Fachhandel	114
Aktionen in Cash & Carry-Märkten	117
Programm für KAUTAG-Verkaufsberater	126
Aktionstraining	131
Sortiments-Analysen als Basiswissen	138
Verbesserung der Verkaufsgespräche	149
Verkaufswettbewerb für den Außendienst	158
Fachblattanzeigen und Handelsaussendungen	161
Verkaufsförderungs-Systeme anderer Unternehmen	173
Kommunikationsablauf im Handel	188
Maßnahmenplan und Kostenübersicht	196
Handelstrends und KAUTAG-Vorschläge	202

Ansätze für Untersuchungen	213
Verkaufsförderung mit Erfolgskontrollen	224
Planungshilfe für Weiterarbeit	245
Kriterien für die Verkaufsförderung von morgen	254
Register	257