



## **Marktindividuelle Regaloptimierung – sofort, einfach und schnell**

Innovatives Tool von plan + impuls für den Außendienst / exklusive und individuelle Programmierung pro Warengruppe / Flächenplaner & App

**München, 23.Juli 2018: Sind die richtigen Artikel an der richtigen Stelle und auf ausreichender Fläche platziert, profitieren Kunden, Handel und Hersteller. Das Münchener Marktforschungs- und Beratungsunternehmen plan + impuls hat hierfür ein Tool zur automatisierten Regaloptimierung entwickelt. Basierend auf aktuellen Marktdaten und Platzierungsregeln sowie unter Berücksichtigung der individuellen Situation im Markt, liefert das Tool eine objektive Platzierungsempfehlung und somit dem Außendienst kompetente Unterstützung bei der marktindividuellen Regaloptimierung. Bisher arbeitet das Tool erfolgreich in den Kategorien Körperpflege, Spirituosen und Energy-Drinks. Zusammen mit der Molkerei Alois Müller wurde das Tool jetzt weiterentwickelt: mit der App ROSY (RegalOptimierungsSYstem) für das ideale Kühlregal.**

In wenigen Klicks zum idealen Kühlregal – das gelingt mit der Anwendung ROSY (RegalOptimierungsSYstem). Zusammen mit der Molkerei Alois Müller hat das Münchener Marktforschungs- und Beratungsunternehmen plan + impuls eine App für die Flächenoptimierung der Weißen Linie im Kühlregal entwickelt. Mit ROSY können die Außendienstmitarbeiter von Müller gemeinsam mit Mopro-Verantwortlichen und Marktleitern die Regalsituation vor Ort sofort erfassen und direkt nach der neuesten Shopper-Logik optimieren. Dabei berücksichtigt ROSY die Flächenanteile des kompletten Kühlregals, der Kategorie Weiße Linie und der Subkategorien wie z.B. Frischmilch, Getränke, Fruchtjogurt sowie die Segmente innerhalb der Subkategorien. Die App bezieht marktspezifische Gegebenheiten wie Regalhöhen oder Regalbreiten, aber auch die Marktgröße und die Verkaufsregion in das neue Platzierungskonzept mit ein. ROSY ist die konsequente Weiterentwicklung des im vergangenen Jahr vorgestellten Flächenplaners. „Das Ergebnis ist ein Regalplan nach neuester Shopper-Logik mit den jeweiligen Ankermarken in den Produktkategorien“, erklärt Daniel Pauli, Leiter Category Management und Trade Marketing der Molkerei Alois Müller. Für Marktleiter bedeutet das: Sie können die



komplette Weiße Linie umfassend, neutral sowie schnell optimieren und bekommen die Vorlage als pdf-Datei zur Verfügung gestellt.

### **Experte für Sortiments- und Platzierungsoptimierung**

plan + impuls ist der Experte, wenn es um die Regaloptimierung am POS geht.

Exklusiv und individuell werden Tools für jeweils einen Hersteller pro Warengruppe erstellt. „Die Tools können zum Teil die CM-Abteilung entlasten und stärken zugleich das CM-Know-how des Außendienstes“, so Dr. Viktor Muser, geschäftsführender Gesellschafter von plan + impuls und Experte im Bereich Category Activation.

### **INTERVIEW**

#### **3 Fragen an...**

##### **... Dr. Viktor Muser**

Geschäftsführender Gesellschafter, plan + impuls



##### **Ersetzt Ihr Außendienst-Tool die bekannten Sortiments- und Planogramming-Tools?**

**Muser:** Nein, das soll und kann es auch nicht. ROSY ist schwerpunktmäßig für den Außendienst entwickelt. Die üblichen Sortiments- und Planogramming-Tools sind klassische Werkzeuge des Category Managers und viel zu komplex und zeitaufwändig für den täglichen Einsatz im Außendienst.

##### **Kann der Außerdienst überhaupt objektiv beraten, da er doch die eigenen Produkte forcieren soll?**

**Muser:** Genau das ist die Herausforderung. Mit dem Einsatz unseres Tools schafft der Außendienst den Spagat zwischen Beraten und Verkaufen, da die Empfehlungen für den Händler transparent und nachvollziehbar sind.

##### **Ist die Kategorie „Weiße Linie“ nicht zu komplex für ein „einfaches“ Platzierungs-Tool?**

**Muser:** Zusammen mit der Molkerei Alois Müller haben wir gezeigt, dass es geht und zwar sehr gut. Ich muss aber gestehen, dass es Phasen gab, wo wir zweifelten. So mussten mehr als 400 Regeln verknüpft werden. Jetzt können wir aber sagen: Nach dieser Kategorie, trauen wir uns jede zu.

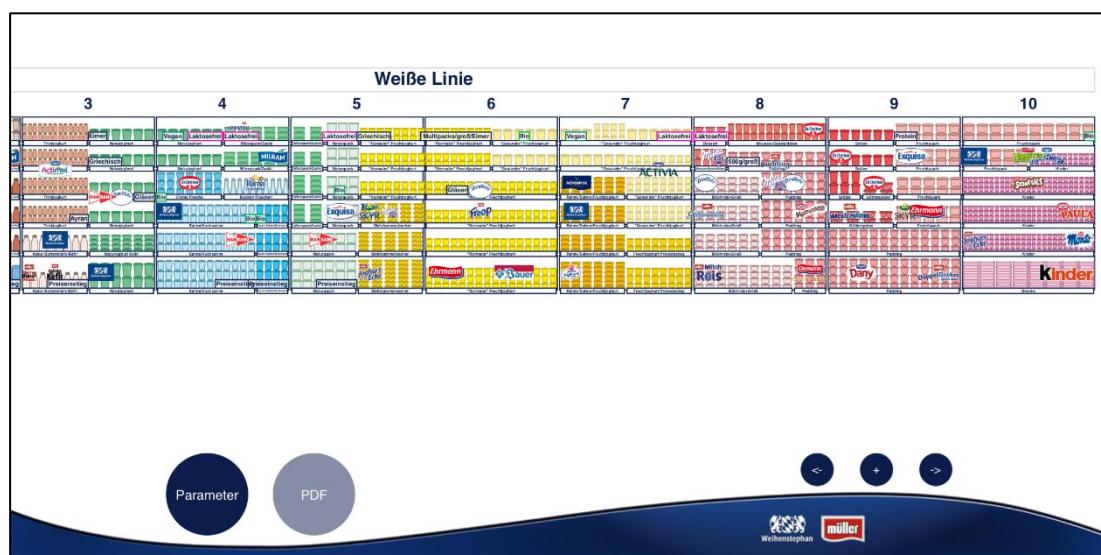


BILDMATERIAL:

Bildquelle: plan + impuls



Das Logo der App ROSY.



Die App ROSY stellt die unterschiedlichen Szenarien für die Regaloptimierung der Weißen Linie nutzerfreundlich in Sekundenschnelle dar.



## Über plan + impuls

Shopper Marketing aus einer Hand

plan + impuls steht für die Verknüpfung von Marktforschungs- und Beratungskompetenz rund um den POS.

Basierend auf fundiertem Shopper Research berät plan + impuls führende Hersteller und Händler gemäß dem Shopper Marketing Ansatz und erarbeitet so maßgeschneiderte und praxisorientierte Lösungen für Marketing, Trade Marketing und Vertrieb.

[www.planundimpuls.de](http://www.planundimpuls.de)



## Pressekontakt plan + impuls

c/o modem conclusa gmbh:

Lisa Tamina Panhuber, T 089 746 308-37, [panhuber@modemconclusa.de](mailto:panhuber@modemconclusa.de)

Andrea Klepsch, T. 089 746 308-30, [klepsch@modemconclusa.de](mailto:klepsch@modemconclusa.de),

plan + impuls – Gesellschaft für Marktforschung & Beratung am POS mbH

Viktor Muser, T. 089 540 318 17, [v.muser@planundimpuls.de](mailto:v.muser@planundimpuls.de)