

retail consulting —





Nicole Martinsohn

blocher partners shops
Geschäftsführerin
Retail Consulting

seit 09/2017

blocher partners shops

— Retail Consultant

2014 – 2017

Knoblauch halbacht GmbH, Markdorf

— Geschäftsführende Gesellschafterin,
Design Interior

2012 – 2013

Reischmann GmbH & Co.KG&A, Ravensburg

— Geschäftsleitung Ein- und Verkauf
DOB / Accessoires / Schuhe / Wäsche

2003 – 2012

Engelhorn KG&A, Mannheim

— Geschäftsführerin Mode, Ein- und Verkauf
DOB / Accessoires / Schuhe / KIKO / Eigenmarke /
Gastronomie

1990 – 2002

Henschel & Ropertz GmbH & Co.KG, Darmstadt

— Einkauf, Einkaufsleitung
DOB / Young Fashion / Accessoires / Eigenmarke

methode —

Der **digitale Wandel** verlangt die ganzheitliche Transformation von Retail Unternehmen. **Das Consulting von blocher partners** ermöglicht es Ihnen den **Wandel als Chance** zu nutzen und sich an die **Spitze des Wettbewerbs** zu stellen. Wir begleiten Sie während der Prozessphasen und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen eine **Unternehmensvision und -strategie**, antizipieren **Markttrends** und analysieren Kunden- und Mitarbeiterperspektiven für den **Designprozess**. Gemeinsam mit Ihnen stärken und entwickeln wir Ihre Marke weiter. Dabei berücksichtigen wir auch die Integration **digitaler Elemente** und helfen Ihnen bei der Planung betrieblicher Abläufe, mit einem übergeordneten Blick von außen.

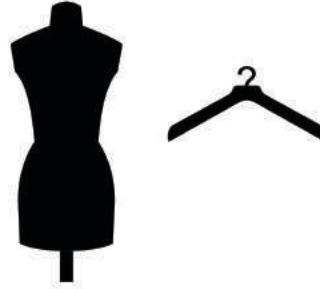
Unser Consulting beginnt mit **Recherche und Synthese**. Wir sammeln und vergleichen alle Kanäle über die Kunden, Besucher und Interessenten mit Ihnen in Kontakt treten - **physisch, digital** und demographisch. Anschließend erarbeiten wir im **gemeinsamen Workshop** die Grundlagen für eine optimierte und schlüssige **Customer Journey**. Wir integrieren Ihr Team in den Gestaltungsprozess, um eine optimale Identifizierung mit dem Projekt zu erreichen. So werden **Mitarbeiter zu Markenbotschaftern** und **Kunden zu Fans**. Während des Prozesses begleiten wir Sie während aller Prozessphasen beginnend mit der **strategischen Beratung** und Sortimentsplanung **bis hin zur Umsetzung auf der Fläche**. Auch bei der Entwicklung von online- und offline Marketingkonzepten, sowie Eröffnungsplänen wirken wir mit. So schaffen wir eine dynamische Marke **mit allen relevanten analogen und digitalen Touchpoints**, welche zunehmend zum **Erfolgsfaktor im Handel** wird.

bereiche

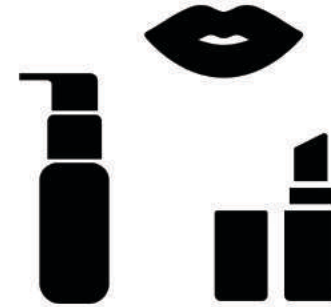
berpshops



Damen, Herren, Kinder



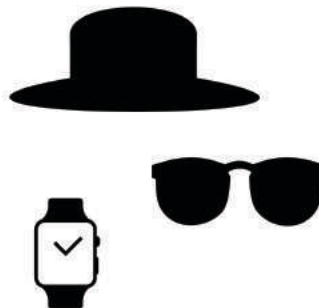
Fashion



Beauty



Lifestyle



Accessoires



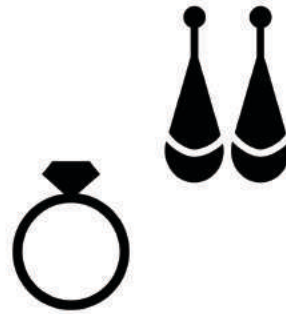
Taschen und Reisegepäck

bereiche

b — r p — s shops



Schuhe



Schmuck



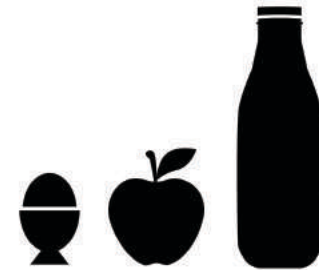
Wäsche



Sport

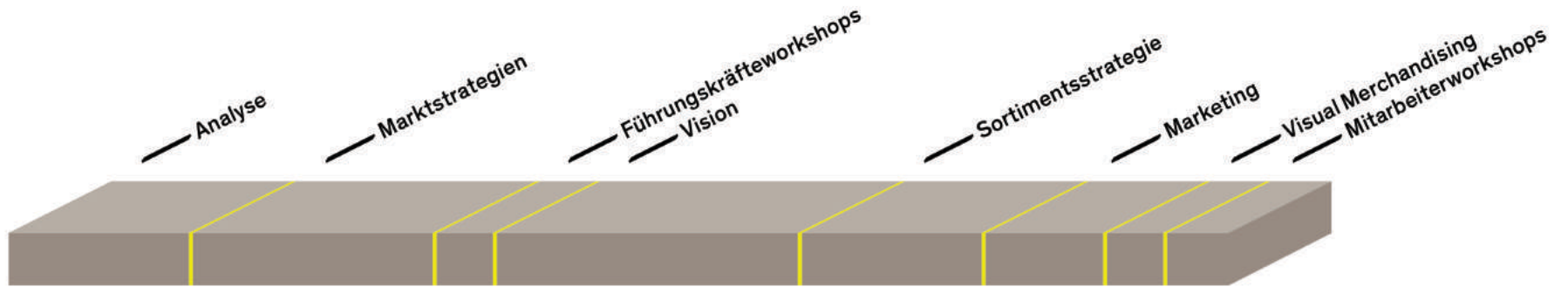


Interior



Lebensmittel

prozess



prozess—

Analyse

- Beleuchten aller Verkaufs und Kommunikationskanäle
physisch, digital, demografisch
- Analyse des Marktes und der Mitbewerbersituation
- Auswertung von Warenwirtschaftsdaten
- Workshop mit Führungskräften

Marktstrategien

- Katalogisierung und Aufstellung von Trend-, Markt- und Markenentwicklung
- Definition der einzelnen Schritte
- Erstellen eines zeitlichen Ablaufplans für die definierten Inhalte

Vision

- Definition der Vision, Marken- und Vermarktungsstrategie
- Festlegung der Zielgruppen, Sortimentsbereiche, Erarbeiten der Schichtungspläne
- Bündeln und fokussieren, Definition der Marken DNA

Marketing

- Instore-Marketing
- definieren von analogen und digitalen Touchpoints
- Eröffnungskonzepte, Events, Pop up Flächen

Sortimentsstrategie

- Unterstützung der Einkaufsplanung
- Erstellen saisonaler Ablaufpläne
- Akquisition von Lieferanten

Visual Merchandising

- Auswahl von VM- und Präsentationstools
- VM Workshops, Schulungen, Unterstützung bei Warenaufbau, Inszenierung und Styling

Mitarbeiterworkshops

- Schulungen der Mitarbeiter in den Bereichen VM, Styling und Trendinformation
- Schnittschnelle in der Kommunikation bei der Einführung neuer Prozesse innerhalb der Vision, Changemanagement
- Weiterbegleitende, permanente Beratung der Sortimentsstrategie sowie weiteren unterstützenden Maßnahmen