



Monatsplan für _____

Firma/Filiale _____

Umsatz Vj. _____ TDM Planumsatz _____ TDM

	Bemerkungen/Ergänzung (Wer, mit wem, bis wann, was?)
1. Monatlicher, saisonaler Höhepunkt	
2. Dekoration - Schwerpunkte	
· Schaufenster :	
· Blickfang:	
· Verkaufsraum: (Plakatierung, Blickfänge, Aufbauten etc.)	
· Faszinationspunkte am Laufweg:	
· Aktions- Spontankauf:	

	Bemerkungen/Ergänzung (Wer, mit wem, bis wann, was)
<p>3. Werbung</p> <ul style="list-style-type: none">· Anzeigen · Prospekte · Kundenbriefe · Sonstiges (Telefonakquisition, Aktionen im Haus etc.) · Eventuelle konkrete Aktionen <p>4. Sortiment</p> <ul style="list-style-type: none">· Forcierung folgender Artikel: · Lagerdurchsicht folgender Warengruppen: (Abverkaufsmaßnahmen)	

	Bemerkungen/Ergänzung (Wer, mit wem, bis wann, was?)
<p>• Aktionsartikel vor dem Geschäft (Wie oft wird Ware vor dem Geschäft/Passage konkret gewechselt?)</p> <p>• Besondere Umsatzchancen sehen wir bei:</p> <p>• Welche Artikel werden besonders gezeigt und in welcher Form in das Verkaufsgespräch, orientiert an der Zielgruppe, eingebunden?</p> <p>5. Folgende Serviceleistungen werden forciert: (Plan für das laufende Jahr einsehen und vorgesehene Serviceleistungen in Mitarbeiterbesprechung einbinden, damit alle Mitarbeiter diese Serviceleistung im Verkaufsgespräch forcieren)</p>	

	Bemerkungen/Ergänzung (Wer, mit wem, bis wann, was?)
<p>6. Allgemeine Verbesserungsvorschläge: (Sortiment, Aktionen, Organisation, Platzierung u. Präsentation)</p>	
<p>7. Beim Mitbewerber gesehen: (Wer macht wann einen Mitbewerberrundgang?)</p>	
<p>8. Welche herausragenden Aktionen sind für den übernächsten Monat vorzuplanen? (Eventuell separate Planungsunterlage dafür benützen)</p>	