

Erfa-Gruppen-Konzept der BBE Handelsberatung

Ablauf:

Bis zu 15 Einzelhändler einer Branche tauschen sich 2 mal jährlich über Aktionen, Sortimentstrends, Personalfragen, betriebswirtschaftliche Kennziffern u.a. aus. Diese Sitzungen werden von der BBE Handelsberatung moderiert und durch Impulsvorträge inhaltlich vertieft. Die Einbindung der Regionalleiter der Verbundgruppen ist wesentlicher Bestandteil der Erfa-Arbeit.

Grundsätze:

- Vertrauen
- Offenheit
- Aktive Mitarbeit

Ziel:

- Umgang und Verständnis für die betrieblichen Daten
- Permanente und praxisnahe Informationen
- Zukunftsorientierte Unternehmensführung
- Gezielte und rechtzeitige Reaktionen auf Marktentwicklungen

Nutzen:

- Erfahrung aus derzeit über 70 branchenübergreifend betreuten Erfa-Gruppen ein
- Datenpool mit Befragungen von ca. 80.000 Käufern und Verbrauchern
- Erforschung von Erfolgskonzepten im Handel und Trends in der Entwicklung auch über die Branche hinweg
- Praxisorientierung mit klaren Hilfestellungen zur Umsetzung von gewonnenen Erkenntnissen im Alltag

Auswertungen:

Betriebswirtschaftlicher Gruppenvergleich:

- Jahresbetriebsvergleich
- Warengruppenvergleich
- Personalleistungsvergleich
- Chancenanalyse

Sondervergleiche/ Kleingruppenarbeit (nach vorheriger Vereinbarung):

- Kundenzufriedenheitsanalyse
- Personalentlohnungssysteme
- Personalmotivation
- Kundenbeziehungsmanagement
- Zins- /Banknebenkostenvergleich
- Reklamationsabwicklung
- Gebührenvergleich Steuerberater
- Stromvergleiche, etc.

