

Kampagneoptimering i detailhandel

Kort fortalt

Efter kurset kan du arbejde med kampagneoptimering i butikken. Du kan generere salgsdata og anvende disse som styreredskab til optimering af butikkens varesalg og sortiment. Du kan arbejde kampagneplaner og eksponeringsformer.

Kontakt

ZBC
55788888

Fag: Kampagneoptimering i detailhandel

Fagnummer: 49348	**Varighed** 3 dage
AMU-pris: DKK 654,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.947,65

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 654,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.947,65

Målgruppe: Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere i detailhandlen.

Beskrivelse: Deltageren kan generere gyldig og pålidelig salgsdata opdelt på varegrupper, enkelte varer og evt. afdelinger, udarbejde salgsstatistikker, salgsanalyser, hitlister mv. og anvende disse som styreredskab i forhold til optimering af butikkens varesalg og sortiment.

Deltageren kan anvende forskellige styrings- og planlægningsværktøjer, herunder markedsføringsplaner eller aktivitetskalendere, som understøtter butikkens kampagner.
Med udgangspunkt i kampagner kan deltageren vurdere og anvende relevante eksponeringsformer i butikken.

Tilmelding