



KUNDE

Auswahlsschmelge, Preis- Leistungs- Anspruch, Tagesform, etc.

VERKÄUFER

Ausbildung, Gehalt, Fluktuation, Einsatzplan, Anforderungen

HANDEL

hybride Kunden im demographischen Wandel, Wettbewerb (digitale, große Plattformen/Marktplätze = Preis- und Servicekampf)

INDUSTRIE

hoher Produktzyklus, Innovationsdruck, Vertrieb, Schulungs- und Informationsbedarf, Budget, Wettbewerb

Wir optimieren
einen Teil der multiplen
Höchstschwierigkeiten* des
„zentralen Moments“ im
stationären Handel.