

THEMENÜBERSICHT

- | | |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. GESCHÄFTSLEITUNG | 1.1. ENERGIESPAREN |
| 2. VERKAUF | 2.1. PDM GEWINNERAUSWERTUNG DEZEMBER 2023
2.2. PDM VERTEILER FEBRUAR 2024 |
| 3. SOCIAL MEDIA | 3.1. DAS SOCIAL MEDIA TEAM BRAUCHT IHRE UNTERSTÜTZUNG |
| 4. CAT MAN | 4.1. RÜCKRUF JEREMY FRAGRANCE ARTIKEL
4.2. RITUALS SORTIMENTSWECHSEL
4.3. MASTERCLASS GOLDFIELD & BANKS |
| 5. LOGISTIK | 5.1. TOURENPLAN KW 03 2024 |

WICHTIG!

Stellen Sie bitte sicher, dass alle aufgeführten Informationen vertraulich sind und nur für Mitarbeiter der Parfümerie Pieper zugänglich.

1. GESCHÄFTSLEITUNG

1.1. ENERGIESPAREN

WAS? **WICHTIG - Energiesparmaßnahmen – muss umgesetzt werden!**

WANN? **Ab sofort – laufend**

WER? **Alle Filialen / Alle MitarbeiterInnen**

Wie? **Leuchtreklame und Schaufenster**

Die beleuchtete Aussenwerbung sollte nur zwischen 16 Uhr – 22Uhr eingeschaltet sein. Das Ein- oder Ausschalten der Schaufensterbeleuchtung während der Geschäftszeiten entscheiden Sie bitte eigenständig oder in Abstimmung mit Ihrer zuständigen Bereichsleitung. Außerhalb der Geschäftszeiten schalten Sie bitte auch die Schaufensterbeleuchtung dauerhaft aus.

Zur Umsetzung gibt zwei Möglichkeiten (eine Möglichkeit muss zwingend umgesetzt werden):

- a) Falls einfach möglich (und auch nur dann) ändern Sie bitte die Zeiten in der Zeitschaltuhr (selbst - ohne Elektriker) und überprüfen, ob die eingestellten Leuchtzeiten greifen (ggf. auf Dämmerungsschalter achten)
- b) Sie schalten ab 16 Uhr oder ab Dämmerungsbeginn im Sicherungskasten den entsprechenden Schalter für das jeweilige Licht ein und bei Geschäftsende wieder aus.

Geschlossene Türen

Sollte Heizung oder Klimaanlage geöffnet sein, sollten alle Türen während der Öffnungszeiten geschlossen werden. Regelmäßiges, kurzes Lüften ist natürlich möglich.

Es gelten folgende Ausnahmen:

- Rolltore bleiben dauerhaft offen (sonst ist das Geschäft ja de facto geschlossen)
- Bei Falttüranlagen, die keine integrierte Schwenkflügeltüren haben, bleiben 1 bis max. 2 Türelemente offen. (Orientierungsgröße für Mindestöffnung: Kinderwagen oder Rollstuhl)
- Automatik-Türen bleiben geschlossen – automatische Öffnung bei Eintritt.
- Der Türschleier bleibt dauerhaft ausgeschaltet. Er darf nur angeschaltet werden, wenn Türen dauerhaft geöffnet sind (Falttüranlagen) und die Aussentemperatur unter 15°C sinkt.

Wenn weder gekühlt noch geheizt wird, sollen alle Türen offenbleiben und der Türschleier bleibt ausgeschaltet. Bitte achten Sie im Sinne des Umsatzes darauf, dass Sie die Türen solange wie möglich offen halten können (und die Heizung dabei ausgeschaltet lassen).

Heizen

Für die Tätigkeiten in der Filiale ist als Richtwert eine Raumtemperatur von 20°C-21°C angemessen.

- a) Stellen Sie die Klimaanlage auf den Zielwert ein. Die Klimaanlage nur bei Bedarf anschalten und in jedem Fall bei Geschäftsende ausschalten.

- b) Bitte stimmen Sie Ihre Kleidung darauf ab.
- c) Wir haben vor einem Jahr kleine Thermometer ausgeliefert, sodass Sie eine Temperatur selber einstellen können (die eingestellte Temperatur passt aus verschiedenen Gründen häufig nicht zur wirklichen Temperatur). Bitte stellen Sie das Thermometer für wiederfindbar im Kassensbereich auf.

Einwandbehandlung bei Beschwerden durch Ordnungsbehörden oder Kunden

(bitte die jeweils sinnvolle und passende Antwort für die individuelle Filialsituation parat haben)

Warum steht die Tür offen?

- Weil es technisch nicht anders möglich ist.
- Die Bedienung der Türanlage ist im Notfall nicht einfach möglich.
- Der Eingang/Ausgang ist ein Fluchtweg
- Weil wir derzeit weder heizen noch kühlen (kein Energieverbrauch)
- Weil wir kurz gelüftet haben
- Ein Umbau der Türanlage ist kurzfristig nicht sinnvoll möglich

Warum ist das Licht an?

- Wir haben den Energieverbrauch durch Licht überprüft und bereits gesenkt und setzen hauptsächlich LEDs ein. LEDs sind sehr energieeffizient und verbrauchen kaum Strom
- Aus Sicherheitsgründen
- Die Schaltpläne verschiedener Schaltkreise sind miteinander verbunden. Elektriker sind zur Anpassung aufgrund Auftragslage/Auslastung nicht kurzfristig beauftragbar.

Warum ist es hier so „warm“?

- Wir haben die Temperatur auf maximal 20 Grad gestellt.
- Es kann vorkommen, dass es im Raum an unterschiedlichen Stellen zu unterschiedlichen Temperaturen kommen kann
- Menschen und andere Geräte geben Wärme ab

Bitte lassen Sie sich bei länger anhaltenden Diskussionen nicht aufs Glatteis führen und verweisen Sie im Bedarfsfall an die Zentrale (service@pieper.de). Wir nehmen Hinweise und sinnvolle Verbesserungsvorschläge dankend an.



Energiesparmaßnahmen

- **Heizung** bewusst einsetzen – **20 Grad**
- **Klimaanlage** bewusst einsetzen
- **Licht aus** - bei Geschäftsschluss
- **Türen zu** - wenn wir heizen oder kühlen (Achtung Wettbewerbssituation!)
- **Unnötige Verbräuche** checken und reduzieren: Kühlschrank zu kalt, Bildschirme, Fremdverbraucher, Beleuchtung im Sommer usw.



*Versuchen Sie bitte weiterhin, wo immer sinnvoll, Energie zu sparen!
Seien Sie aufmerksam und nutzen Sie den gesunden Menschenverstand.*

2. VERKAUF

2.1 PDM | GEWINNERAUSWERTUNG DEZEMBER 2023

WAS? Produkt des Monats **Dezember**

WANN? sofort

WER? Mitarbeiter der Filialen

WIE? Folgende Filialen haben das Frühstück gewonnen:

Höchste Zielsteigerung: **F135** / Bremen, +56,52%

Höchste Stückzahl: **F12** / Dortmund, 31 Stück

Höchste Abschöpfungsquote: **F133** / Wuppertal, 1,67%

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

FRAGEN AN: BEREICHSLEITUNGEN - VERKAUF

1.2. PDM | VERTEILER FEBRUAR 2024

Verteiler PDM Februar

Bestellnummer	BE-8575
Artikel	Matas Beauty Striber Glycerin Handcreme 100ml
Artikelnr.	1051450
Verkaufspreis	5,99 €
Bestellmenge	2800
Aufteilungsmenge	2400
Lager 666	400
Mindestmenge pro Filiale	13

100,00% **2400**

F-Nr.	Filiale	BL	CTR	Umsatzanteil	Finale Menge
1	Wanne	Dag	1	0,8%	17,00
2	Bochum IV (Wattenscheid I)	Rode	2	0,7%	16,00
3	Gelsenkirchen	Dag	3	0,8%	24,00
4	Herne I	Dag	4	1,0%	21,00
5	Herten	Gumprich	5	0,7%	15,00
6	Recklinghausen I	Dag	6	1,0%	21,00
8	Bochum II	Rode	8	1,7%	37,00
10	Leverkusen	Rode	10	0,6%	14,00
12	Dortmund I	Gumprich	12	1,4%	29,00
13	Haltern	Dalek	13	0,5%	13,00
14	Castrop-Rauxel	Gumprich	14	1,4%	29,00
15	Witten I	Häusel	15	1,1%	30,00
16	Lünen	Gumprich	16	1,0%	21,00
17	Münster I	Dalek	17	0,4%	13,00
18	Bottrop	Redzic	18	0,9%	27,00
19	Waltrop	Gumprich	19	0,6%	14,00
20	Essen I	Ludwig	20	0,8%	22,00
21	Essen II (Allee Center)	Ludwig	21	1,2%	34,00
22	Essen III	Ludwig	22	0,7%	20,00
23	Hagen	Häusel	23	0,5%	13,00
24	Hamm I (Allee Center)	Gumprich	24	1,3%	28,00
25	Unna	Gumprich	25	0,6%	14,00

26	Marl-Hüls	Dag	26	0,5%	13,00
27	Gladbeck	Dag	27	0,8%	23,00
28	Werl	Gumprich	28	0,7%	15,00
29	Dülmen	Dalek	29	0,9%	26,00
30	Schermbeck	Redzic	30	0,3%	13,00
31	Soest	Gumprich	31	0,6%	14,00
32	Coesfeld	Dalek	32	0,8%	17,00
33	Marl II (Center)	Dag	33	1,3%	27,00
35	Hattingen	Häusel	35	0,6%	14,00
36	Iserlohn	Häusel	36	0,7%	14,00
37	Essen VII (Center)	Ludwig	37	0,9%	20,00
38	Kirchhellen	Redzic	38	0,6%	14,00
39	Hamm II	Gumprich	39	0,5%	13,00
40	Kamen I	Gumprich	40	1,1%	25,00
41	Ahlen	Häusel	41	0,9%	20,00
42	Velbert	Dag	42	0,6%	14,00
43	Lüdinghausen	Gumprich	43	0,8%	17,00
44	Schwelm	Rode	44	0,8%	17,00
45	Lingen	Bergers	45	0,8%	16,00
47	Herdecke	Häusel	47	0,5%	13,00
48	Essen IV (Rüttenscheid)	Ludwig	48	1,6%	33,00
49	Dorsten	Dag	49	0,8%	23,00
50	Recklinghausen III	Dag	50	1,8%	38,00
51	Duisburg II (Hamborn)	Redzic	51	0,5%	13,00
52	Duisburg III (Rheinhausen)	Redzic	52	0,6%	14,00
54	Mülheim II	Ludwig	54	0,6%	14,00
56	Warendorf	Dalek	56	1,0%	22,00
58	Essen VI	Ludwig	58	1,0%	21,00
59	Münster III (Hiltrup)	Dalek	59	0,7%	15,00
60	Duisburg V	Redzic	60	0,5%	13,00
61	Mülheim III (Forum Center)	Ludwig	61	1,2%	34,00
62	Ibbenbüren	Bergers	62	0,5%	13,00
63	Arnsberg I (Neheim)	Häusel	63	0,6%	14,00
64	Sundern	Häusel	64	0,3%	13,00
65	Münster II	Dalek	65	1,4%	30,00
66	Remscheid (Allee Center)	Rode	66	1,0%	21,00
67	Gelsenkirchen-Buer II	Dag	67	1,0%	23,00

69	Datteln II (Stadt- Galerie)	Gumprich	69	0,7%	16,00
70	Ahaus	Dalek	70	1,1%	24,00
71	Wuppertal I	Rode	71	0,7%	21,00
72	Dortmund VI (Thier-Galerie)	Gumprich	72	0,8%	18,00
73	Solingen	Rode	73	0,4%	13,00
74	Beckum	Gumprich	74	0,6%	14,00
75	Bochum V (Ruhrpark Center)	Rode	75	1,4%	30,00
77	Dinslaken	Dag	77	0,8%	17,00
78	Dortmund II (Hörde)	Gumprich	78	0,7%	14,00
79	Gevelsberg	Häusel	79	0,9%	20,00
80	Bocholt	Dalek	80	1,0%	23,00
81	Borken (Center)	Dalek	81	1,5%	39,00
82	Emmerich	Dalek	82	0,7%	16,00
83	Lippstadt	Dalek	83	0,7%	14,00
84	Menden	Häusel	84	0,9%	26,00
85	Wesel	Dalek	85	0,8%	18,00
86	Dortmund III (Hombruch)	Gumprich	86	0,7%	15,00
87	Dortmund IV (Aplerbeck)	Gumprich	87	0,6%	14,00
88	Krefeld I	Ludwig	88	0,6%	14,00
90	Krefeld Uerdingen	Ludwig	90	0,6%	14,00
91	Haselünne	Bergers	91	0,4%	13,00
92	Mönchengladbach II (Rheydt)	Dag	92	0,8%	23,00
93	Kempfen	Ludwig	93	0,8%	17,00
94	Willich (Center)	Ludwig	94	0,6%	14,00
95	Geldern	Ludwig	95	1,0%	21,00
96	Viersen	Ludwig	96	0,5%	13,00
97	Moers	Ludwig	97	1,0%	21,00
98	Kamp-Lintfort	Ludwig	98	1,1%	23,00
100	Oberhausen III (Centro)	Redzic	100	1,1%	24,00
102	Dinslaken II	Dag	102	0,9%	19,00
103	Hagen	Häusel	103	0,3%	13,00
107	Duisburg IV (Forum Center)	Redzic	107	0,8%	22,00
108	Nordhorn	Bergers	108	0,7%	16,00
109	Gütersloh	Dalek	109	0,6%	14,00
110	Herne II	Dag	110	0,5%	13,00
111	Greven	Bergers	111	0,6%	14,00
113	Werne	Gumprich	113	0,9%	19,00

114	Rheine Ems-Galerie	Bergers	114	0,7%	16,00
115	Oberhausen IV	Redzic	115	0,7%	15,00
116	Düsseldorf	Dag	116	1,1%	28,00
117	Meppen		117	0,3%	13,00
118	Paderborn	Ludwig	118	0,9%	24,00
119	Oelde	Dalek	119	0,8%	17,00
120	Melle	Bergers	120	0,5%	13,00
121	Herford	Bergers	121	0,4%	13,00
122	Osnabrück	Bergers	122	1,5%	38,00
123	Bünde	Bergers	123	0,3%	13,00
124	Bünde II	Bergers	124	0,5%	13,00
125	Lübbecke	Bergers	125	0,4%	13,00
126	Bramsche	Bergers	126	0,7%	15,00
127	Sulingen	Bergers	127	0,4%	13,00
128	Minden	Bergers	128	1,0%	21,00
129	Rheda-Wiedenbrück	Dalek	129	0,8%	18,00
130	Lengerich	Bergers	130	0,3%	13,00
132	Mönchengladbach I MINTO	Dag	132	0,9%	20,00
133	Wuppertal III	Rode	133	0,6%	17,00
134	Oldenburg	Dalek	134	0,5%	13,00
135	Bremen (Weserpark)	Dalek	135	0,9%	19,00
137	Leverkusen Opladen	Rode	137	0,6%	14,00
139	Bergisch-Gladbach	Rode	139	0,8%	17,00
140	Köln I	Ludwig	140	1,3%	37,00
141	Köln II (Hohenzollern)	Ludwig	141	0,6%	13,00
142	Köln III (Rodenkirchen)	Ludwig	142	0,4%	13,00
143	Köln IV (Weiden)	Ludwig	143	0,7%	15,00
144	Aachen	Rode	144	0,5%	14,00
145	Bremen II	Dalek	145	0,8%	18,00
148	Krefeld	Ludwig	148	0,7%	16,00
152	Schwerte	Häusel	152	0,7%	15,00
408	Osnabrück	Bergers	408	0,3%	13,00

3. SOCIAL MEDIA

3.1 DAS SOCIAL MEDIA TEAM BRAUCHT IHRE UNTERSTÜTZUNG

WAS? DAS SOCIAL MEDIA TEAM BRAUCHT IHRE UNTERSTÜTZUNG

WANN? ab sofort

WER? alle Mitarbeiter in den Filialen

WIE? **Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,**

wir sind in 5 Social Media Netzwerken vertreten:

1. **Instagram:** @parfuemerie_pieper (https://www.instagram.com/parfuemerie_pieper/)
2. **Facebook:** Stadt-Parfümerie Pieper (<https://www.facebook.com/Parfuemerie.Pieper>)
3. **Pinterest:** @pieperbeauty (<https://www.pinterest.de/pieperbeauty/>)
4. **Youtube** @ParfuemeriePieper: (<https://www.youtube.com/@ParfuemeriePieper>)
5. **TikTok:** @parfuemerie_pieper (https://www.tiktok.com/@parfuemerie_pieper)

Instagram & TikTok:

Derzeit liegt der **Fokus** innerhalb unserer Social Media Strategie **auf Instagram und TikTok**. Daher würden wir uns besonders freuen, wenn Sie dort regelmäßig vorbeischauen!

So können Sie uns unterstützen:

Bitte fleißig **Folgen, Liken** und **Kommentieren**!

Wir freuen uns, wenn Sie mit unserem Kanal interagieren.

So erhalten wir mehr Reichweite, unsere Inhalte werden automatisch von mehr Personen gesehen und wir wissen außerdem, welche Inhalte besonders gut bei Ihnen ankommen.

Darüber hinaus bekommen Sie auch einen guten Überblick über aktuelle Trend-Themen, die ggf. auch an Ihrem Standort relevant sind.

-> Das gilt natürlich für alle Social-Media-Kanäle und nicht nur für Instagram.

Spannende Highlights oder Events in Ihrer Parfümerie?

Sie planen ein spannendes Event, das sich wunderbar in den sozialen Medien präsentieren lässt? Richten Sie sich gerne an Ihre zuständige Bereichsleitung - diese können dann den Kontakt zu uns herstellen.

Instore- & Creator-Content

Sie haben ein gutes Auge für Foto- und Videografie? Oder produzieren Sie schon selbst eigenen Content für Instagram, TikTok und Co.? Melden Sie sich gerne bei uns!

Oder kennen Sie tolle **Creator für Make-up Tutorials und andere Beauty-Videos**? Stellen Sie gerne auch hier den Kontakt zu uns her.

FRAGEN AN: social@pieper.de

4. CAT MAN

4.1. RÜCKRUF JEREMY FRAGRANCE ARTIKEL

WAS? Liebe Kolleginnen und Kollegen,
 einige Filialen hatten bereits die Jeremy Fragrance Artikel erhalten. Bitte senden Sie diese Artikel an das Lager 999 und entfernen Sie vorab die Etiketten. Bitte gehen Sie äußerst sorgsam mit der Retoure um, um Beschädigungen der Ware zu vermeiden.
 Es ist wichtig, dass alle Artikel an die Retoure zurückgesendet werden.
 Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

PAN	Artikel	VKP
1107128	Jeremy Fragrance Energy The Rose EdP Spray 50ml	121,00 €
1107129	Jeremy Fragrance Focus The Incense EdP Spray 50ml	121,00 €
1107130	Jeremy Fragrance Energy The Mint EdP Spray 50ml	121,00 €

WANN? ab sofort bis zum 26.01.2024

WER? 3, 4, 6, 8, 12, 15, 16, 18, 21, 24, 33, 48, 49, 50, 67, 72, 75, 95, 97, 98, 100, 113, 118, 132, 140, 143

FRAGEN AN? Category Management – Sven Becker – 558

4.2. RITUALS SORTIMENTSWECHSEL

- WAS?** Liebe Kolleginnen und Kollegen,
zum 7. Februar 2024 wird das Sakura Handwash + Sakura Refill (1029666 + 1051333) nicht mehr für den stationären Handel verfügbar sein und wird ausschließlich über den Onlineshop vertrieben. Die Produkte können zukünftig nur noch über eine Tabletbestellung bedient werden. Ab sofort wird keine Ware mehr nachkommen, da die Min,- und Idealbestände bereits auf 0 gesetzt wurden.
Vielen Dank für Ihr Verständnis!
- WANN?** ab Februar 2024
- WER?** alle Filialen
- FRAGEN AN?** Category Management – Vivien Zimmer – 551

4.3. MASTERCLASS GOLDFIELD & BANKS

WAS?

EINLADUNG ZUR MASTERCLASS



GOLDFIELD & BANKS
AUSTRALIA

BOHOBOCO
 + YVES
 + YVES

AM 30.01.2024
 UM 20:00 Uhr – 21:00 Uhr
 LINK [Nehmen Sie auf dem Computer, in der mobilen App oder im Raumgerät teil. Hier klicken, um die Anmeldedaten zu erhalten. Raumnummer: 02 373 410 455 41](#)

Passcode: N79z6b
[Zur Anmeldung im Webbrowser](#)
[Zur Anmeldung in der App](#)

THEMA BOHOBOCO | GOLDFIELD & BANKS

Liebes YBPN Parfümerien Team,
 entdecken Sie mit uns die faszinierende Welt von
Albrecht & Dill Cosmetics!

In 9 Online-Terminen mit je 2 spannenden Duftthemen pro Session vertiefen Sie Ihr Wissen und werden Teil unserer Masterclass. Tauchen Sie ein und lassen Sie sich von einzigartigen Düften und Geschichten verzaubern.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen in die Welt von
Albrecht & Dill Cosmetics einzutauchen!
 Herzliche Grüße
 Ihr Albrecht & Dill Cosmetics Team



Bitte melden Sie uns Ihre Teilnehmer unter Benennung der Parfümerie, Ort und Name der Teilnehmer an:

fax-einkauf@beauty-alliance.de

Parfümerie und Ort

Name des Mitarbeiters

Termin: 30.01.2024

Uhrzeit: 20:00 Uhr bis 21:00 Uhr

Thema: “Albrecht & Dill Masterclass”: GOLDFIELD & BANKS und BOHOBOCO

Voraussetzung: Microsoft Teams

Anmeldung: Unter Benennung der Parfümerie, Ort und Namen der Teilnehmer an:

fax-einkauf@beauty-alliance.de

Anbei der Link, der Sie direkt zu der Schulung führt: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_MzA0NWU1NGEtYWVmNy00NmQyLWI0NTQtYTE4NzU2YzA2Yjk5%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%225221762-3def-4499-ba8a-74f5976c4f23%22%2c%22Oid%22%3a%22f16cfd79-51ec-4534-9271-6e72538d554a%22%7d



WANN? 30.01.2024

WER? 116, 122, 140

FRAGEN AN? Category Management – Katrin Falkenroth – 556

5. LOGISTIK

5.1. TOURENPLAN KW 03

MO 15.01.24		DI 16.01.24		MI 17.01.24		DO 18.01.24		FR 19.01.24	
1B	LTN	2B	LTN	2C	LTN	Lagertour	LTN		
		4B	LOG	4C	LOG				
6B	FI					2A	FI	6C	FI
1A	OS	5B/SP F	OS	5C	OS	5A	OS		
F.067+F.04/ SP	JE/AR	F.078 +F.099/SP F	JE						
4A	HO	3B	HO	3C	JE	3A	HO		
6A	GIE	7B	JE	7C	GIE	7A/SP F	GIE		

5B = Die

F.127,134,135,145

F.031 donnerstags mit Tour 5A

F.063 montags mit Tour 5A/mittwochs mit Tour 3C

F.119 montags mit Tour 4A/mittwochs mit Tour 3C

F.106 wird mit Tour 4B gefahren

F.144 wird mit Tour 7A gefahren

F.141 wird wieder mit Tour 6A gefahren

F.039 bekommt Ware mit Tour 5A

F. 134 wird ab November um 9 Uhr angefahren

F.078 + F 099 bekommt montags keine Ware