

THEMENÜBERSICHT

- 1. VERTRIEB
 - 1.1. DEUTSCHER SERVICEPREIS
- 2. AKADEMIE
 - 2.1. SISLEY TAGES SEMINAR
- 3. MARKETING
 - 3.1. KAUF DREI – DAS GÜNSTIGSTE 50%
 - 3.2. SPECIAL APRIL
 - 3.3. DEKOSÄULE CAROLINA HERRERA
 - 3.4. POWER TABLE MUGLER
 - 3.5. POS-SÄULE DIOR
 - 3.6. POS-SÄULE SISLEY
 - 3.7. MONATSANGEBOTE APRIL
 - 3.8. T-GONDEL APRIL
 - 3.9. PRODUKT DES MONATS QIRINESS
 - 3.10. LA MER MAILING
 - 3.11. **BEAUTY-CARD COCKPIT STATUS UP-DATE – NEU!!!**
 - 3.12. BEAUTY-CARD COCKPIT ANMELDUNG
 - 3.13. WOBBLER NEUHEIT
- 4. CAT MAN
 - 4.1. TESTERBESTELLUNG NOBILIS LUXURY NICHE
 - 4.2. TESTERBESTELLUNG L'OCCITANE
 - 4.3. MASTERCLASS OBVIOUS UND JULIETTE HAS A GUN
 - 4.4. TRAININGSTERMINE HAIR RITUEL BY SISLEY
 - 4.5. RÜCKRUF DA VINCI AUFSTELLER
 - 4.6. UPDATE TRAINING Q&K VON D&G
 - 4.7. LIEFERFÄHIGKEIT DER INDUSTRIEPARTNER

WICHTIG!

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

1. VERTRIEB

1.1. DEUTSCHER SERVICEPREIS

WAS? Auszeichnung mit dem Deutschen Servicepreis als beste Parfümerie

WANN? Am 15.02.2024

WER? Der stationäre Handel

WIE? Mit großem Stolz nutzen wir heute die Gelegenheit, uns von Herzen bei Ihnen zu bedanken!

Die Parfümerie Pieper wurde vom Deutschen Institut für Service-Qualität und n-tv in der Kategorie „Beauty“ als beste Parfümerie ausgezeichnet. Diese besondere Anerkennung gebührt jedem einzelnen von Ihnen.

Ihr unermüdlicher Einsatz, Ihre Hingabe und Ihr Engagement spiegeln die Werte wider, die unser Unternehmen leiten. Durch Ihre tägliche Arbeit, Ihr Fachwissen und vor allem durch Ihre herzliche Art haben sie maßgeblich dazu beigetragen, dass unsere Kunden nicht nur zufrieden sind, sondern sich bei uns auch wirklich willkommen und gut aufgehoben fühlen.

Wir möchten allen Mitarbeitern danken, die täglich ihr Bestes geben, um unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen. Eines der vorrangigen Ziele ist es, unseren Kunden den besten Service zu bieten, Kundennähe zu signalisieren sowie auf Kundenwünsche einzugehen.

Machen Sie weiter so! 😊

Liebe Grüße

Marion Schreiber & Oliver Pieper



_ Die Pressemitteilung mit weiteren, detaillierten Informationen finden Sie anbei.

_ Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die auf dem beigefügten Pressefoto abgebildet sind, stehen stellvertretend für das gesamte Filialteam.



Deutscher Servicepreis: Parfümerie Pieper wurde als beste Parfümerie ausgezeichnet

Das Deutsche Institut für Service-Qualität und ntv zeichnen die servicebesten Unternehmen aus

Die Parfümerie Pieper wurden am 15.02.2024 in der Kategorie "Beauty" als beste Parfümerie mit dem Deutschen Servicepreis 2024 in Berlin ausgezeichnet. Diese Auszeichnung würdigt das Engagement der größten inhabergeführten Parfümerie Deutschlands für außergewöhnliche Servicequalität und Kundennähe.

Das Deutsche Institut für Service-Qualität und der Nachrichtensender ntv vergaben zum 14. Mal den renommierten Deutschen Servicepreis an die herausragendsten Unternehmen. Der Preis dient Verbrauchern als Orientierung und Mehrwert und ehrt diejenigen, die sich durch exzellenten Service und Kundenorientierung von Mitbewerbern abheben.

Die Bewertung erfolgte anhand der Beratung vor Ort in den Geschäften, der Online-Services, der Services per Telefon und E-Mail sowie Kundenaussagen zum Service der Anbieter. Diese Preisverleihung basiert auf eine umfassende Jahresauswertung von Studien, Kundenbefragungen und Social-Media-Analysen in 66 Kategorien.

Geschäftsführer Oliver Pieper freute sich über die Anerkennung: „Es ist schön zu sehen, dass die seit jeher, sehr persönliche, individuelle Beratung unserer Mitarbeiter noch mehr wertgeschätzt wird. Service und Kundennähe stehen bei uns an erster Stelle, und wir sind stolz darauf, dass unsere Mission mit dem Deutschen Servicepreis anerkannt wurde.“

„Als Omnichannel-Händler strebt Pieper danach, über alle Kanäle hinweg das bestmögliche Einkaufserlebnis zu bieten.

Diese Auszeichnung ist eine starke Motivation für unsere Teams, auch weiterhin Spitzenleistungen zu erbringen und den Kunden eine unvergleichliche Customer Experience zu bieten.“

Insgesamt wurden nahezu 2.280 Unternehmen anhand von knapp 6.200 verdeckten Testkontakten, über 185.000 Kundenmeinungen und über 24.000 Social Media-Beiträgen unter die Lupe genommen.

FRAGEN VERTRIEB – Marion Schreiber

AN:



2. AKADEMIE

2.1. SISLEY TAGES SEMINAR

WAS? Live Training exklusiv für die Parfümerie Pieper

WANN? 22.05.2024 / 10h00 - 17h00

WER? alle Mitarbeiter der Filialen
besonders Sisley & Hair Rituel by Sisley Beginner: innen

WIE? Anbei die Einladung für das Tages-Seminar Sisley im Beauty Forum.
Die Anmeldung erfolgt in gewohnter Form über Ihre Bereichsleitung.
Das Seminar darf als Arbeitszeit berechnet werden.
Es werden keine Fahrtkosten erstattet.

FRAGEN AN: Dani Kilzer
Schulungsleitung – mobil 0151 – 574 094 18



Unterföhring 2024

Liebe Sisley Paris Fans der Parfümerie Pieper,

wir freuen uns sehr, Sie heute zu einem **Live Training exklusiv für die Parfümerie Pieper** einladen zu können.

Im Training erleben Sie alles zur **Marke Sisley & zur Marke Hair Rituel by Sisley**, den Produkten und zum Produktverkauf von A-Z, um Ihren Kunden im Anschluss ein besonderes Erlebnis bieten zu können.

Themenübersicht:

Marke & Konzept / Sortimentsübersicht & Top Seller / Verkaufstipps & Preisargumentation

Ort:

Pieper Beauty Forum, Herne

Zeit:

22.05.2024 / 10h00 - 17h00

Zielgruppe:

Sisley & Hair Rituel by Sisley Beginner: innen

Die Anmeldung erfolgt in gewohnter Form über Ihre Bereichsleitung.

Für eventuelle Rückfragen wenden Sie sich per E-Mail an training.de@sisley.fr bei Yasemin Kayacan, Tobias Schlegel und Carola Mirkovic.

Wir freuen uns, Sie exklusiv & live zu treffen!

Ihr Sisley Trainingsteam

sisley
PARIS

HAIR rituel
by sisley
PARIS

3. MARKETING

3.1. KAUF DREI – DAS GÜNSTIGSTE 50%

WAS? Kauf drei – das günstigste 50%

WANN? 25.03. - 30.03.2024

WER? 23, 31, 60, 73, 96, 107, 121, 135

WIE? **Mechanik:**
50%* Rabatt auf den dritten Artikel. Der Rabatt wird auf den preiswertesten Artikel vergeben.



Wichtig: Um die 50% auf den dritten Artikel zu vergeben, wählen Sie in der Kasse bitte zunächst „Zeilenrabatt“ und dann den „50%“ Button.

Zeilenrabatt muss in diesem Fall gewählt werden, damit Sie nur auf einen oder mehrere Artikel, also im Rahmen der Aktion nur auf den dritten Artikel, den rabatt vergeben können.

Material:

- _A3 Plakate als Fensterbänderole
- _A4 Plakate für den L-Aufsteller
- _A1 Plakate für den Straßenreiter

Fenster:



Bitte bringen Sie die Bänderole **horizontal** an.

Tipp: die A3 Plakate vorab aneinanderkleben und anschließend als gesamtes Plakat an das



Fenster anbringen. Dies erleichtert Ihnen die Anbringung und die Banderole wird schön gerade.

HINWEIS: Bitte achten Sie darauf, dass Sie die Rabattaktion **NICHT** in einem Chanel Fenster dekorieren. Generell darf die Rabattaktion in keinem Zusammenhang mit der Marke stehen.

Materialanlieferung: KW 12

FRAGEN AN: POS Marketing – Valeria Tranquillo – 145

3.2. SPECIAL APRIL

WAS? Special April

WANN? 02.04. - 06.04.2024

WER? Alle Filialen

WIE? **Mechanik:**
20 % Rabatt*



Rechtstext:

*Gültig vom 02.04. bis zum 06.04.2024 in allen Piiper Parfümerien. Gilt nicht auf Dienstleistungen, reduzierte Artikel, Schals, Geschenkgutscheine, den Kauf der Beauty Card, Tüten und Verpackungen. Nicht mit weiteren Rabatten oder Sonderkonditionen kombinierbar. Keine Bar- und Restwertauszahlung möglich. Ausgenommen sind die Marken Amouage, Byredo, Creed, Diptyque, Dyson, Gritti, Initio Parfums Privés, Lengling Munich, Les Destination, Les Eaux Primordiales, Ligne St. Barth, Maison Francis Kurkdjian, Micallef, Min New York, Montale, Nasomatto, New Notes, Nishane, Ojar, Parfums de Marly, Philly & Phil, Rituals, Simone Andreoli, Sophie's Garden, The Ordinary, Tiziana Terenzi und Xerjoff.

QR-Code:

Sie erhalten die Info zusätzlich als Ausdruck, damit Sie den QR-Code scannen können.



Rabattcodes für Service-Tablets:

ST-RABATT20

Material:

_A3 Plakate als Fensterbanderole

_A4 Plakate für den L-Aufsteller

_A1 Plakate für den Straßenreiter

Fenster:



Bitte bringen Sie die Banderole **horizontal** an.

Tipp: die A3 Plakate vorab aneinanderkleben und anschließend als gesamtes Plakat an das Fenster anbringen. Dies erleichtert Ihnen die Anbringung und die Banderole wird schön gerade.

HINWEIS: Bitte achten Sie darauf, dass Sie die Rabattaktion **NICHT** in einem Chanel Fenster dekorieren. Generell darf die Rabattaktion in keinem Zusammenhang mit der Marke stehen.

Materialanlieferung: KW 12/13

FRAGEN AN: POS MARKETING – Valeria Tranquillo – 145

3.3. DEKOSÄULE CAROLINA HERRERA

WAS? Dekosäule Carolina Herrera – Blush Elixir

WANN? 01.04. – 14.04.2024

WER? Alle Filialen

WIE? **Material:**
Ellipsen (1x):



WICHTIG: Bitte senden Sie **alle** ein Foto der Dekosäule inkl. Filialnummer an folgende E-Mail-Adresse: foto.marketing@pieper.de.

Materialanlieferung:
KW 12/13

FRAGEN AN: POS MARKETING – Valeria Tranquillo – 145

3.4. POWER TABLE MUGLER

WAS? Power Table Mugler - Alien

WANN? 01.04. – 14.04.2024

WER? 1, 2, 3, 4, 8, 12, 14, 15, 16, 18, 21, 22, 24, 27, 28, 29, 32, 33, 37, 40, 41, 43, 44, 49, 50, 53, 56, 58, 61, 62, 66, 67, 69, 70, 72, 75, 77, 79, 81, 82, 84, 85, 92, 95, 97, 98, 100, 102, 107, 108, 113, 114, 115, 119, 122, 126, 129, 132, 135, 148

WIE? **Material:**

Power Table Plakat (1x)



Bestandteile der Power Table:

- Staffelei
- Schaustücke/Plakate
- 3 Beistelltische in weiß mit abgerundeten Ecken
- KEIN Beiwerk wie z.B. Dekosteine, Blumen usw.

WICHTIG: Bitte senden Sie **alle** ein Foto des Power Tables inkl. Filialnummer an folgende E-Mail-Adresse: foto.marketing@pieper.de.

Materialanlieferung:

KW 12/13

FRAGEN AN: POS MARKETING – Valeria Tranquillo – 145

3.5. POS-SÄULE DIOR

WAS? POS-Säule Dior – Miss Dior

WANN? 01.04. – 14.04.2024

WER? 8, 12, 37, 65, 140, 148

WIE? **Material:**
Folie (2x)
Oben platzieren:



Unten platzieren:



WICHTIG: Bitte senden Sie **alle** ein Bild der POS-Säule inkl. Filialnummer an folgende E-Mail-Adresse: foto.marketing@pieper.de.

Materialanlieferung:
KW 12/13

FRAGEN AN: POS MARKETING – Valeria Tranquillo – 145

3.6. POS-SÄULE SISLEY

WAS? POS-Säule Sisley - Sisleyä

WANN? 01.04. – 28.04.2024

WER? Folgende Filialen nehmen vom **01.04. – 14.04.2024** an der Promo teil:

4, 6, 10, 14, 18, 20, 23, 36, 39, 45, 47, 48, 54, 58, 60, 61, 62, 67, 70, 80, 83, 88, 90, 92, 93, 95, 96, 97, 108, 109, 116, 118, 122, 124, 128, 134, 137, 139, 141, 142, 143, 144, 145

Folgende Filialen nehmen vom **15.04. – 28.04.2024** an der Promo teil:

4, 10, 18, 23, 36, 39, 45, 47, 54, 58, 60, 61, 62, 67, 70, 80, 83, 90, 92, 93, 95, 96, 97, 108, 109, 118, 124, 134, 137, 142

WIE?

Material:

Folie (2x)

Oben platzieren:



Unten platzieren:



WICHTIG: Bitte senden Sie **alle** ein Bild der POS-Säule inkl. Filialnummer an folgende E-Mail-Adresse: foto.marketing@pieper.de.

Materialanlieferung:

KW 12/13

FRAGEN AN: POS MARKETING – Valeria Tranquillo – 145

3.7. MONATSANGEBOTE APRIL

WAS? Monatsangebote April

WANN? 01.04. – 30.04.2024

WER? Alle Filialen

WIE? **Material:**

A4-Einleger (2x)
A1-Plakate (2x)



_Chopard, Casmir, Set, EdP Spray 30 ml + Shower Gel 75 ml: **22,99 €**

_Chopard, Wish, Set, EdP Spray 30 ml + Shower Gel 75 ml: **22,99 €**

_Hugo Boss, Boss Bottled, EdT Spray 50 ml: **39,99 €**

_DKNY, Be Delicious, Body Mist 250 ml: **19,00 €**

_Biotherm, Aquasource Hyalu-Plump, Set, 50 ml Body Milk + 7 ml Serum + 30 ml Reinigungswasser + 30 ml Gesichtscreme: **20,00 €**

Materialanlieferung:

KW 12/13

FRAGEN AN: POS MARKETING – Valeria Tranquillo – 145

3.8. T-GONDEL APRIL

WAS? T-Gondel April – Lancome, Knowledge, Biotherm

WANN? 01.04. – 30.04.2024

WER? Alle Filialen

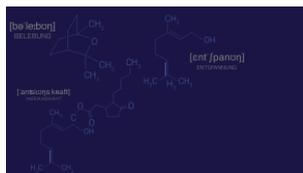
WIE? **Material:**
Eisendrucke Front (2x):



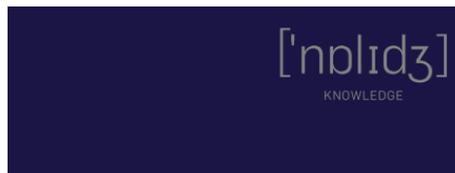
Eisendrucke

Innenfläche A (3x):

Seitenwand:



Rückwand:



Regalboden:



Eisendrucke Innenfläche B (3x):

Seitenwand:



Rückenwand:



Regalboden:



WICHTIG: Bitte senden Sie **alle** ein Bild der T-Gondel inkl. Filialnummer an folgende E-Mail-Adresse: foto.marketing@pieper.de.

Materialanlieferung:
KW 12/13

FRAGEN AN: POS MARKETING – Valeria Tranquillo – 145

3.9. PRODUKT DES MONATS QIRINESS

WAS? Produkt des Monats Qiriness – Élixir d'Exception

WANN? 01.04. – 30.04.2024

WER? Alle Filialen

WIE? **Material:**
A4-Einleger (1x):



Materialanlieferung:
KW 12/13

FRAGEN AN: POS MARKETING – Valeria Tranquillo – 145

3.10. LA MER MAILING

WAS? Mailing für ausgewählte LA Mer Beauty-Card Kunden

WANN? **Ab 08.04.2024**

WER? Autor. LM Filialen

WIE? Kunden erhalten bei Vorlage des Mailings ein Testmuster Moisturizing Cream als Geschenk.
Beim Kauf von LA Mer Produkten ab einem Warenwert von 350 € erhält der Kunde ein Geschenkset im Wert von ca. 155€.

RLGs/ GWPs erhalten Sie ab KW 12

FRAGEN AN Katja Wallach - Beauty-Card

3.11. BEAUTY-CARD COCKPIT STATUS UP-DATE – NEU!!!

WAS? Beauty-Card Post ist unzustellbar beim Kunden

WANN? **Ab sofort**

WER? Alle Filialen

WIE? **Beauty-Card Cockpit – NEU!! Button Unzustellbar**
Ab sofort finden Sie im BC-Cockpit in jedem Kunden-Account einen **neuen Button „Unzustellbar“** unter den Adressdaten:

Button ist **grau = deaktiviert**, dt. Post kann dem Kunde Post zustellen

Button ist **pink = aktiviert**, dt. Post kann dem Kunde **keine** Post zustellen

The screenshot shows the 'Adressdaten' form with the following fields: Adresssuche, Straße und Hausnummer, Teststr. 1, Land (DE), PLZ (12249), Ort (Berlin), E-Mail (Test.Mustermann@group1.de), Mobil-Vorwahl, Mobil-Nummer, Festnetz-Vorwahl, and Festnetz-Nummer. At the bottom, the 'Unzustellbar' button is shown in a grey state, indicating it is deactivated.

The screenshot shows the 'Adressdaten' form with the same fields as the previous one. At the bottom, the 'Unzustellbar' button is shown in a pink state, indicating it is activated.

- Ist der Button pink = aktiviert, **kann die Deutsche Post dem Kunden keine Mailings zustellen**, weil er zB umgezogen ist und wir nicht die aktuelle Adresse haben. (Unzustellbarkeit ist also aktiv)

- Prüfen Sie zunächst im Kunden-Account die Adresse, tragen ggf die neue Adresse des Kunden ein und stellen Sie den Button auf grau = deaktiv, **Post wird wieder zugestellt, wenn die Adresse stimmt**. Speichern Sie die Änderungen!!!

Achtung!!! Der Button Unzustellbar hat keinen Einfluss auf diese Felder "Einwilligung":

Einwilligung zur Kontaktaufnahme

E-Mail

Post

Mobil

Telefon

Hier **gibt** der Kunde nur **seine Erlaubnis**, dass wir ihm Post oder E-Mails **senden dürfen**.

FRAGEN AN

Katja Wallach - Beauty-Card

3.12. BEAUTY-CARD COCKPIT ANMELDUNG

WAS? Passwort Eingabe

WANN? **Ab sofort**

WER? Alle Filialen

WIE? **Beauty-Card Cockpit – Passwort Eingabe**

Seit dem Cockpit Up-Date kann es beim Login vorkommen, dass Sie aufgefordert werden ein neues Passwort zu vergeben. Sie werden dann zu diesem Fenster weitergeleitet:

Passwort ändern

Aktuelles Passwort
Neues Passwort
Neues Passwort bestätigen

Sie müssen hier nicht zwangsläufig ein neues Passwort vergeben.

Geben Sie Ihr gewohntes Passwort in alle 3 Felder nacheinander ein, dann werden Sie eingeloggt.

Sollte sich aber bei Ihnen nicht dieses Fenster öffnen und Sie sich nicht einloggen können, melden Sie sich bitte per Mail bei mir oder meiner Kollegin, Sie erhalten dann auch per Mail ein Passwort zur einmaligen Anmeldung. Anschließend müssen Sie sich dann ein neues Passwort vergeben.

FRAGEN AN

Katja Wallach - Beauty-Card (katja.wallach@pieper.de)

Betül Yalcinkaya – Beauty-Card (betuel.yalcinkaya@pieper.de)

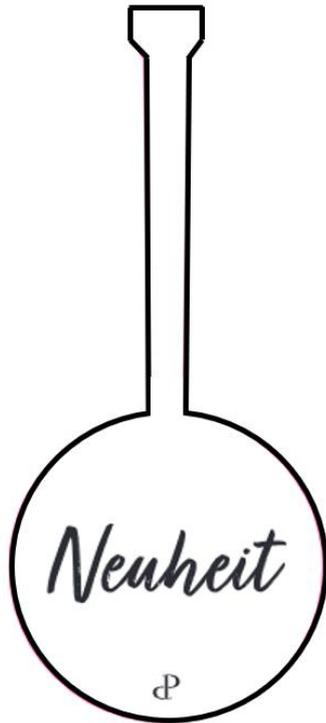
3.13. Wobblers „Neuheit“

WAS? Wobblers „Neuheit“

WANN? Ab sofort

WER? Alle Filialen

WIE? Sie erhalten mit der nächsten Lieferung Regalwobblers mit der Aufschrift „Neuheit“. Diese gehören ab sofort zu unserer Standard Beschilderung.



Wir möchten Neuheiten damit visuell noch stärker herausstellen. Daher platzieren Sie diese bitte entsprechend vor Neuheiten in Ihren Regalen.

Sie erhalten eine Grundausstattung von 20 Wobblern. Bei weiterem Bedarf finden Sie diese unter der Artikelnummer 699760193 bei Menzel & Woelke.

FRAGEN AN? Visual Merchandising - Gina Tonding -138

4. CAT MAN

4.1. TESTERBESTELLUNG NOBILIS LUXURY NICHE

WAS?

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

dem Außendienst der Firma Nobilis ist aufgefallen, dass in vielen Filialen häufig Tester der Luxury Niche Marken fehlen. Da die Tester der folgenden Marken über die Filialen durch unsere Testerabteilung bestellt werden, möchten wir Sie darauf hinweisen, dass die Bestellungen der Tester regelmäßig und vorrausschauend getätigt werden sollen, um einen Leerstand zu vermeiden.

Amouage
Atkinsons
Brioni
Clean Reserve
Etro
Lengling Munich
Maison Francis Kurkdjian
Nishane
The Merchant of Venice
Tiziana Terenzi
Van Cleef & Arpels

WANN?

ab sofort

WER?

alle Nobilis LN Filialen

FRAGEN AN? Category Management – Daniela Burggräfe – 557

4.2. TESTERBESTELLUNG L'OCCITANE

WAS?

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Sie können die Tester von L'Occitane zukünftig über die folgende E-Mailadresse bestellen, bitte geben Sie bei der Bestellung Ihren Namen und die Adresse von der Filiale an.

Innendienst@loccitane.com

WANN?

ab sofort



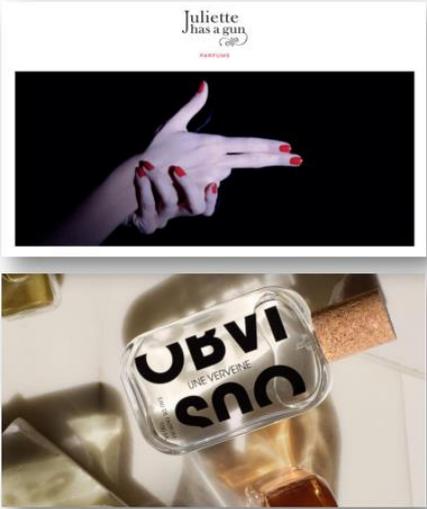
WER? 8, 19, 25, 45, 50, 69, 77, 90, 92, 94, 96, 109, 113, 128, 142, 143, 145, 148

FRAGEN AN? Category Management – Vivien Zimmer – 551

4.3. MASTERCLASS OBVIOUS UND JULIETTE HAS A GUN

WAS?

EINLADUNG ZUR MASTERCLASS

	<p>AM 26.03.2024 UM 20:00 Uhr – 21:00 Uhr LINK Microsoft Teams-Besprechung <small>Nehmen Sie auf dem Computer, in der mobilen App oder im Raumgerät teil. Hier klicken zum an der Besprechung teilzunehmen Besprechungs-ID: 357 727 916 300</small></p> <p>Passcode: o0hgH9 Teams herunterladen im Web beitreten Webex Infos Besprechungsprotokolle</p> <p>THEMA Juliette has a gun OBVIOUS</p> <p>Liebes YBPN Parfümerien Team, entdecken Sie mit uns die faszinierende Welt von Albrecht & Dill Cosmetics!</p> <p>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.</p> <p>Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen in die Welt von Albrecht & Dill Cosmetics einzutauchen!</p> <p><i>Herzliche Grüße</i> Ihr Albrecht & Dill Cosmetics Team</p>
--	---



WANN? 26.03.2024

WER? 45, 80, 88, 100, 109, 118, 122, 128, 130, 132, 135, 141, 142, 143, 144, 145, 301, 304, 390

FRAGEN AN? Category Management – Katrin Falkenroth – 556

4.4. TRAININGSTERMINE HAIR RITUEL BY SISLEY

WAS?

Liebe Hair Rituel by Sisley Fans,

wir freuen uns sehr, Sie heute über unsere **Hair Rituel by Sisley Online Trainings** informieren zu können.

Im Online Training erleben Sie alles zur Marke, den Produkten und zum Produktverkauf von A-Z, um Ihren Kunden im Anschluss ein besonderes Erlebnis bieten zu können.

Klicken Sie auf den Link: https://linktr.ee/hair_rituel_by_sisley oder scannen den QR-Code und tragen bitte alle erforderlichen Daten zur Anmeldung ein.



Sie erhalten ca. 1-3 Tage vor dem Training Ihren Link zum Einloggen.

Für eventuelle Rückfragen wenden Sie sich per E-Mail an training.de@sisley.fr bei Yasemin Kayacan, Carola Mirkovic und Tobias Schlegel.

Wir freuen uns, Sie exklusiv online zu treffen!

Ihr Sisley Trainingsteam

WANN? April 2024

WER? 4, 6, 8, 10, 12, 14, 18, 20, 23, 36, 39, 45, 47, 48, 54, 58, 60, 61, 62, 65, 67, 70, 80, 83, 88, 90, 92, 93, 95, 96, 97, 108, 109, 116, 118, 122, 124, 128, 134, 137, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 301, 304, 390



FRAGEN AN? Category Management – Vivien Zimmer – 551

4.5. RÜCKRUF DA VINCI AUFSTELLER

WAS?

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir haben bei Da Vinci eine Herausforderung. Es ist aufgefallen, dass einige Filialen einen oder mehrere Aufsteller vor Ort haben. Da wir leider eine Neuverteilung der Aufsteller vornehmen müssen, bitten wir Sie alle Aufsteller gebündelt mit dem Gitterwagen an das Lager zu senden. Im Nachgang erhalten die autorisierten Filialen einen Aufsteller zurück. Bitte senden Sie lediglich die Aufsteller zurück und **keine** Ware.

Wir bitten Sie, die Ware anderweitig zu präsentieren. Sollte das nicht möglich sein, lagern Sie die Ware bitte nach Möglichkeit in Ihrer Filiale ein.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

WANN?

bis spätestens zum 25.03.2024

WER?

alle Filialen mit Da Vinci Aufstellern

FRAGEN AN? Category Management – Vivien Zimmer – 551

4.6. UPDATE TRAINING Q&K VON D&G

WAS?



Einladung zum K&Q EdP Intense Training

Datum: Mittwoch 20.03.2024

Uhrzeit: 20:00 – 20:30

Ort: Teams

Link: [K&Q EDPI Training](#)

DOLCE & GABBANA



WANN? Mittwoch, 20.03.2024

WER? 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 100, 102, 107, 108, 109, 111, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 132, 133, 134, 135, 137, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 148, 152, 301, 304, 390, 501

FRAGEN AN? Category Management – Katrin Falkenroth – 556

4.7. LIEFERFÄHIGKEIT DER INDUSTRIEPARTNER

WAS? Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir haben uns dazu entschieden, Ihnen regelmäßig aufzuzeigen, wie sich die Lieferfähigkeit der Industriepartner bei uns widerspiegelt, damit Sie dies besser einordnen können und bei der Beratung der Kunden berücksichtigen können. Tester sind ebenfalls von der aktuellen Situation betroffen.

Nachfolgende finden Sie einen Auszug von aktuellen Beispielen:

Marke	Bestellte Menge	Gelieferte Menge	Bemerkungen
31389-Chanel	18044	5417	Nur 30,0% geliefert
30747-Clinique	2085	631	Nur 30,3% geliefert
30838-Biotherm	5915	2082	Nur 35,2% geliefert
27689-Lancôme	8943	5198	Nur 58,1% geliefert
28368-Yves Saint Laurent	5324	4036	Nur 75,8% geliefert
1175-Rituals	6462	4930	Nur 76,3% geliefert
23124-Hildegard Braukmann	7024	6127	Nur 87,2% geliefert
1207-Jean Paul Gaultier	5794	5178	Nur 89,4% geliefert
1286-Versace	5026	4519	Nur 89,9% geliefert
1195-Estée Lauder	6860	6200	Nur 90,4% geliefert

WANN? ab sofort

WER? alle Filialen

FRAGEN AN? Einkauf



