

## THEMENÜBERSICHT

- 1. AKADEMIE
  - 1.1. FRÜHLINGSERWACHEN
  
- 2. MARKETING
  - 2.1. BEAUTY-CARD – GEWINNSPIEL
  - 2.2. VM GESTALTUNG EINGANGSTISCH
  - 2.3. GESTALTUNG ANNE MÖLLER AFTER SUN GLOW
  
- 3. EINKAUF
  - 3.1. L'OCCITANE SHELFPLAN
  - 3.2. DE LA MARE ZUCKERFEST-SETS
  - 3.3. ANNE MÖLLER APRÉS SUN GLOW
  - 3.4. INVENTUR CHANEL WARENGRUPPE 3  
KW 15
  - 3.5. LIEFERFÄHIGKEIT DER INDUSTRIEPARTNER
  
- 4. LOGSITIK
  - 4.1. TOURENPLAN KW 15

### **WICHTIG!**

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

## 1.1. AKADEMIE

### 1.1. FRÜHLINGSERWACHEN

**WER?** ALLE FILIALEN

**WAS?**

**🌸 Frühlingserwachen – Zeit für neuen Schwung! 🌸**

Der Frühling ist da – und mit ihm die perfekte Gelegenheit, auch in unsere Filialen frischen Wind zu bringen! 🌸

**💡 Was bleibt Kunden wirklich in Erinnerung?**

Nicht nur unser tolles Sortiment, sondern das Gefühl, bei uns **willkommen und wertgeschätzt** zu sein. **Jeder Kunde, der durch unsere Tür kommt, sollte spüren: Hier bin ich richtig!**

**Lasst uns gemeinsam ein Einkaufserlebnis schaffen, das begeistert!**

✅ **Ein echter WOW-Moment schon beim Betreten der Filiale** – Ein Lächeln, ein freundliches „Schön, dass Sie da sind!“ macht den Unterschied.

✅ **Mehr als Beratung – pure Begeisterung!** Finden wir heraus, was der Kunde wirklich will, statt nur Produkte zu präsentieren.

✅ **Service, der im Kopf bleibt!** Ein passendes Duftmuster, ein Tipp zur perfekten Hautpflege unser Beauty-Pass oder die Einladung VIP zu werden – kleine Gesten mit großer Wirkung.

👉 **Wenn wir brennen, stecken wir an!** Kunden, die sich gesehen fühlen, kaufen mehr, kommen wieder und empfehlen uns weiter. Und genau das bringt uns nach vorne!

**Also, los geht's! Lasst uns unsere Filialen aufblühen lassen und den Frühling mit voller Energie begrüßen! 🚀 🌸**

**FRAGEN AN: BEREICHSLEITUNG ODER DANI KILZER**

## 2. MARKETING

### 2.1. BEAUTY-CARD – GEWINNSPIEL

<b>WAS?</b>	Auslosung BEAUTY-CARD Gewinnspiel Januar – März 2025
<b>WANN?</b>	15.04.25 – 31.05.2025 Abholung in Ihrer Filiale
<b>WER?</b>	Filialen mit Gewinnern
<b>WIE?</b>	<p>250 Gewinner werden von uns schriftlich benachrichtigt und können sich den Gewinn in Ihrer Filiale vom 15.04. – 31.05.2025 abholen.</p> <p>Filialen erhalten in KW15 die Gutscheine ihrer Gewinner plus Lieferschein.</p> <p>Bitte Anzahl der Gutscheine mit Lieferschein abgleichen. Bei Unstimmigkeiten beim Beauty-Card Team melden.</p> <p>Die Gutscheine sind bereits mit 25€ aufgeladen und müssen nur noch zusammen mit einem Gutscheineinleger in eine Gutscheinbox gelegt werden.</p> <p>Jeder Kunde muss zur Gewinnabholung sein Anschreiben + Perso mitbringen. Tragen Sie jeden Abholer auf dem Lieferschein aus.</p> <p>Bitte schicken Sie nach dem 31.05.2025 alle nicht abgeholten Gutscheine (<b>ohne Boxen und Geschenkverpackung</b>) sowie Lieferscheine wieder zurück an das Beauty-Card Team.</p>
<b>FRAGEN AN</b>	Beauty-Card Team

### 2.2. VM GESTALTUNG EINGANGSTISCH

<b>WAS?</b>	<p>Produktauswahl für die Gestaltung des Eingangstisches:</p> <p><b>Fokus:</b> Herren Duft-Neuheiten</p> <p><b>Zusatz:</b> Damen Duft-Neuheiten Highlights</p>
<b>WANN?</b>	ab sofort

- WER?** alle Filialen
- WIE?** Passend zum Frühjahr und zum anstehenden Osterfest möchten wir unseren Kunden die Duft-Neuheiten präsentieren. Arrangiert hierfür bitte einen ansprechenden Aufbau auf eurem Eingangstisch mit dem Fokus auf Herren Neuheiten. Bei Warenverfügbarkeit fokussiert hier bitte auch den neuen Herrenduft von Elie Saab L'HOMME. Zusätzlich kombiniert bitte die Highlights aus den Neuheiten im Damenduftbereich.
- FRAGEN AN?** Visual Merchandising - Gina Tonding -138  
[gina.tonding@pieper.de](mailto:gina.tonding@pieper.de)

### 2.3. GESTALTUNG ANNE MÖLLER AFTER SUN GLOW

- WAS?** Unterstützung des Abverkaufs des Produktes „After Sun Glow“ von Anne Möller
- WANN?** Ab sofort
- WER?** Alle Filialen
- WIE?** Um den Abverkauf des Produktes zu fokussieren, möchte ich euch bitten, einen separaten Aufbau des „After Sun Glow“ von Anne Möller **im Pflegebereich** zu arrangieren. Hierfür kann gerne eine Theke genutzt werden. Bitte denkt daran, neben dem Produktaufbau auch ein Preisschild zu stellen. Hierfür darf ein A6 Preisschild aus der Angebotswand verwendet werden.



Vielen Dank für eure Unterstützung und die ansprechende Gestaltung der Flächen!

- FRAGEN AN?** Visual Merchandising - Gina Tonding -138  
[gina.tonding@pieper.de](mailto:gina.tonding@pieper.de)

### 3. EINKAUF

#### 3.1. L'OCCITANE SHELFPLAN

**WAS?** Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
den Shelfplan für das Regal haben wir bereits in der Filialinfo KW 11 unter dem Punkt 1.4 kommuniziert. Bitte berücksichtigen Sie zusätzlich den Shelfplan für die Gondel von L'Occitane und platzieren Sie die Artikel entsprechend der Darstellung im beigefügten Bild.



**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

### 3.2. DE LA MARE ZUCKERFEST-SETS

- WAS?** Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
nach dem Ende des Zuckerfests bitten wir Sie, die Zuckerfest-Sets in den jeweiligen Lagerräumen Ihrer Filialen unterzubringen. Zum bevorstehenden Opferfest, welches vom 5. bis 9. Juni 2025 gefeiert wird, sollen die Sets rechtzeitig wieder auf der Verkaufsfläche präsentiert werden.  
Vielen Dank für Ihre Unterstützung!
- WANN?** ab sofort
- WER?** 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 12, 14, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 27, 33, 37, 39, 41, 48, 50, 51, 52, 53, 54, 58, 61, 66, 67, 71, 72, 75, 78, 86, 87, 88, 90, 92, 97, 100, 107, 115, 116, 132, 133, 135, 140, 141, 142, 143, 145, 148
- FRAGEN AN?** Category Management – Muhammed Ali Caglar – 560

### 3.3. ANNE MÖLLER APRÉS SUN GLOW

- WAS?** Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
bitte reduzieren Sie den folgenden Artikel PAN 1085434 auf 14,99€.  
Weitere Informationen zu der Platzierung des Artikels entnehmen Sie bitte aus dieser Filialinfo unter den Punkt Marketing.  
Vielen Dank für Ihre Unterstützung!



**WANN?** ab sofort

**WER?** alle

**FRAGEN AN?** Category Management – Katrin Falkenroth – 556

### 3.4. INVENTUR CHANEL WARENGRUPPE 3 (DUFT) KW 15

**WAS?** Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
am 09.04.2025 planen wir eine Inventur über alle Chanel-Artikel der Warengruppe 03 (Duft). Die Inventur wird genauso ablaufen, wie die Jahresinventur im Juni 2024.  
  
Es werden aber lediglich die Chanel-Artikel der Warengruppe 03 aufgenommen. Warengruppe 03 bedeutet nicht nur Damendüfte, sondern alle Düfte. (Damen, Herren, Unisex)  
Ihr solltet zwischenzeitlich Inventurunterlagen und ein Infoblatt dazu bekommen haben, auf dem aufgeführt ist, welche Untergruppen zur Warengruppe 03 gehören.  
  
Die Inventur findet am 09.04.2025, idealerweise vor Ladenöffnung, statt. Sollte die Aufnahme der Ware während des Geschäftsbetriebes erfolgen müssen, ist es erforderlich, noch nicht aufgenommene Artikel, die verkauft werden, zu dokumentieren und an POP weiterzuleiten.

Folgende Durchwahlen stehen euch als Support zur Verfügung.

- Sabine Oleyniczak – 654
- Dennis Lach – 522
- Denny Kürbis – 513

In Ausnahmefällen ist die Durchführung der Inventur auch am 08.04.2025, **frühestens nach** Ladenschluss, möglich. Wie besprochen, werden wir zu diesem Zeitpunkt keinen Support zur Verfügung stellen können.

Wie im Filialnet bereits kommuniziert, dürfen ab sofort keine Filialtäusche von Chanel mehr vor der Inventur versendet werden.

Bitte beachtet unbedingt, dass am 09.04 (Tag der Inventur) vor der Aufnahme keine Filialtäusche in der Kasse angenommen werden dürfen. Unverbuchte Filialtäusche dürfen keinesfalls bei der Inventur mit aufgenommen werden.

Bitte prüft im Vorfeld, ob ihr euch im BIS Core (Inventurprogramm) und im Inventurtool (Scan/Zähltool) anmelden könnt.

Für weitere Fragen stehen wir euch gerne zur Verfügung.

**WANN?** ab sofort

**WER?** alle Filialen

**FRAGEN AN?** POP

### 3.5. 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
La Mer	217	195	89,9% geliefert
Marbert	231	204	88,3% geliefert
DIOR	216	182	84,3% geliefert
Clinique	224	188	83,9% geliefert
Burberry	173	145	83,8% geliefert
Kerasilk	222	174	78,4% geliefert
Wella	211	154	73,0% geliefert
L'Occitane	241	129	53,5% geliefert
Shiseido	405	204	50,4% geliefert
Narciso Rodriguez	761	220	28,9% geliefert

**WANN?** ab sofort

**WER?** alle Filialen

**FRAGEN AN?** Einkauf

