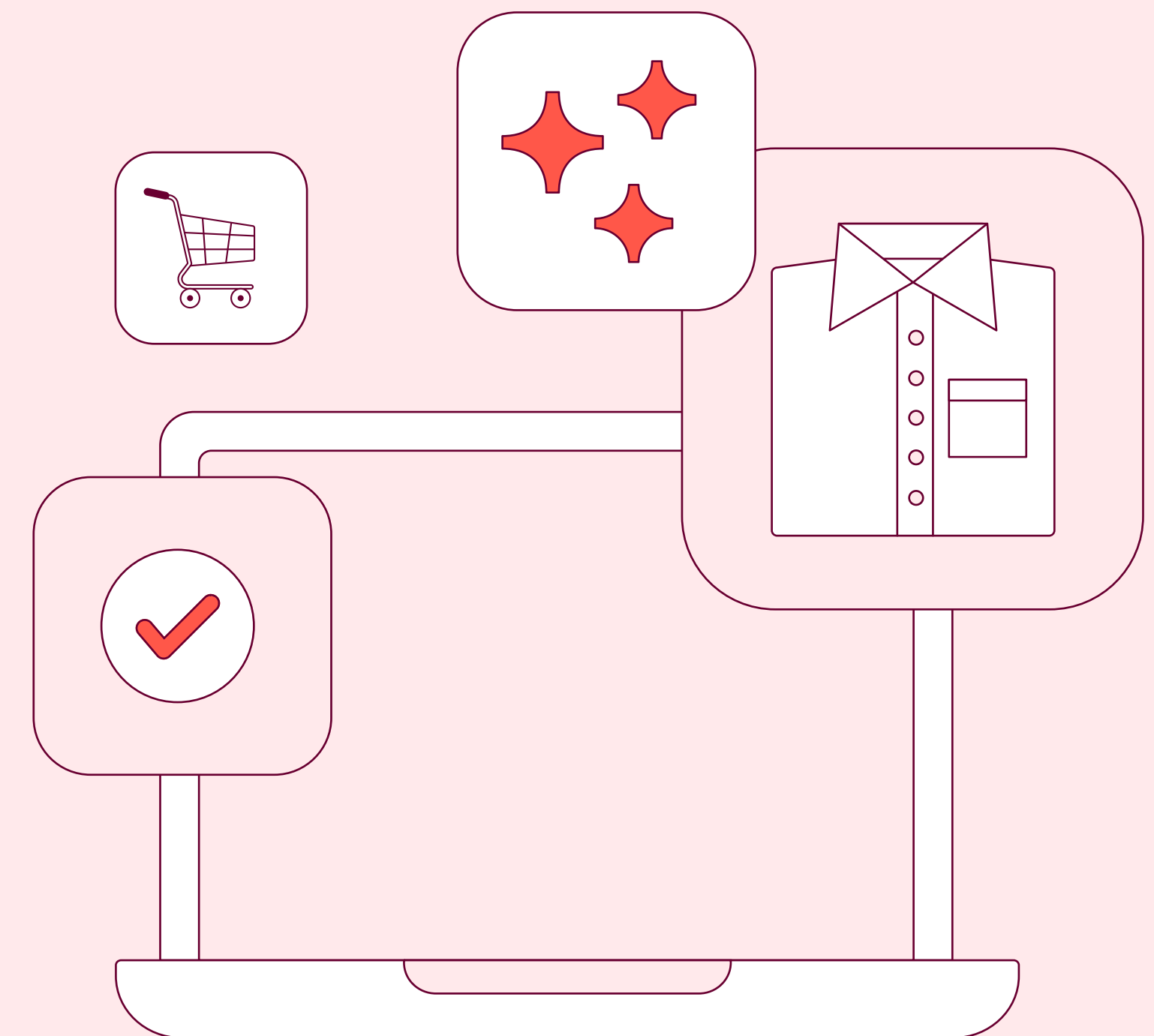


Der Leitfaden für das Einzelhandelsmarketing in der Hochsaison

Praktische Einzelhandelsprozesse und KI-Workflows, um Chaos zu vermeiden, schneller zu liefern und jede Saison erfolgreich zu sein



Navigation der hohen Anforderungen im Einzelhandelsmarketing	02
Integrierte Einzelhandelskampagnen durchführen	05
Schnelle Einführung neuer Produkte	09
Eröffnung neuer Standorte optimieren	13
Bestands- und Werbeplanung verbessern	16
Die Abläufe im Einzelhandel mit KI verbessern	20
Saisonale Erfolge in eine ganzjährige Dynamik verwandeln	23

Navigation der hohen Anforderungen im Einzelhandels- marketing

Marketingteams im Einzelhandel stehen unter ständigem Druck, Ergebnisse zu liefern: schnell, fehlerfrei und in großem Maßstab. Da Kampagnen sich über mehrere Teams und Kundenkontaktpunkte erstrecken, wird die Umsetzung komplexer, die Zeitpläne werden enger und die Erwartungen steigen über alle Kanäle hinweg, vom digitalen Bereich bis hin zum Einzelhandel.

Bis zum Spätsommer sind die Pläne für die Feiertage vielleicht „endgültig“, aber im Einzelhandel bedeutet „endgültig“ selten, dass alles erledigt ist. Preisänderungen können vorkommen. Produkte sind ausverkauft. Werbeaktionen ändern sich. Kreative Prioritäten werden neu geordnet. Und wenn sich ein Aspekt ändert, muss alles andere angepasst werden.

Planung allein reicht für eine erfolgreiche Saison nicht aus. Die Ausführung ist entscheidend – und sie muss auf Veränderungen ausgelegt sein.

Dies ist kein Planungshandbuch, sondern ein Toolkit für die Ausführung von anspruchsvollen und umfangreichen Arbeitsvorgängen

Im Einzelhandel ist die Ausführung entscheidend für die Leistung. Um in den arbeitsreichsten Monaten Ergebnisse zu liefern, benötigen Teams Workflows, die unter Druck flexibel sind und sich an veränderte Prioritäten anpassen lassen.

Dieser Leitfaden richtet sich an Marketingfachleute im Einzelhandel und ihre Partner in den Bereichen Branding, Kreativarbeit, Merchandising und Filialbetrieb – also an alle, die dafür verantwortlich sind, Kampagnen zum Leben zu erwecken, wenn viel auf dem Spiel steht. Egal, ob Sie sich auf Werbeaktionen rund um die Feiertage konzentrieren, saisonale Kampagnen starten oder ganzjährig erfolgreiche Maßnahmen skalieren möchten – das Ziel bleibt dasselbe: Auch bei Planänderungen müssen Sie auf Kurs bleiben, schnell handeln und ohne Unterbrechungen Ergebnisse liefern.

Verwendung:

- Während der Hochsaison, um koordiniert zu bleiben, in Echtzeit auf Änderungen zu reagieren und manuelle Arbeit zu reduzieren, wenn die Zeit knapp ist
- Danach, um wiederverwendbare Workflows zu erstellen, funktionsübergreifende Arbeit zu optimieren und den Erfolg über Teams oder Regionen hinweg zu skalieren

Wenn Systeme nicht skalierbar sind, geraten Kampagnen ins Stocken

Heutige Kampagnen umfassen mehr Kanäle, Teams und Partner als je zuvor. Allerdings sind die dahinterstehenden Systeme häufig nicht auf dem neuesten Stand. Viele Einzelhandelsunternehmen verlassen sich nach wie vor auf verstreute Tools und unzusammenhängende Workflows, um Kampagnen durchzuführen. Strategische Pläne existieren in Präsentationen, die tägliche Arbeit findet in E-Mails statt, Teams arbeiten parallel, jedoch nicht immer synchron.

Diese manuellen Tools und isolierten Kommunikationswege führen zu Reibungsverlusten, gerade in dem Moment, in dem Marketingteams im Einzelhandel schnell und koordiniert handeln müssen. Ohne einen gemeinsamen Ansatz für Marketingkampagnen sehen sich Teams mit folgenden Herausforderungen konfrontiert:

- Verpasste Fristen und duplizierte Arbeit in funktionsübergreifenden Teams wie Design, Merchandising und Filialbetrieb
- Kurzfristige Notfallmaßnahmen aufgrund von Änderungen in letzter Minute bei Preisen, Werbeaktionen oder Produktverfügbarkeit
- Inkonsistenz der Marke über Regionen und Kanäle hinweg
- Verzögerte Produkteinführungen aufgrund mangelnder Transparenz bei Übergaben und Genehmigungen
- Burnout und Ineffizienz, wenn die Leistungsanforderungen am höchsten sind

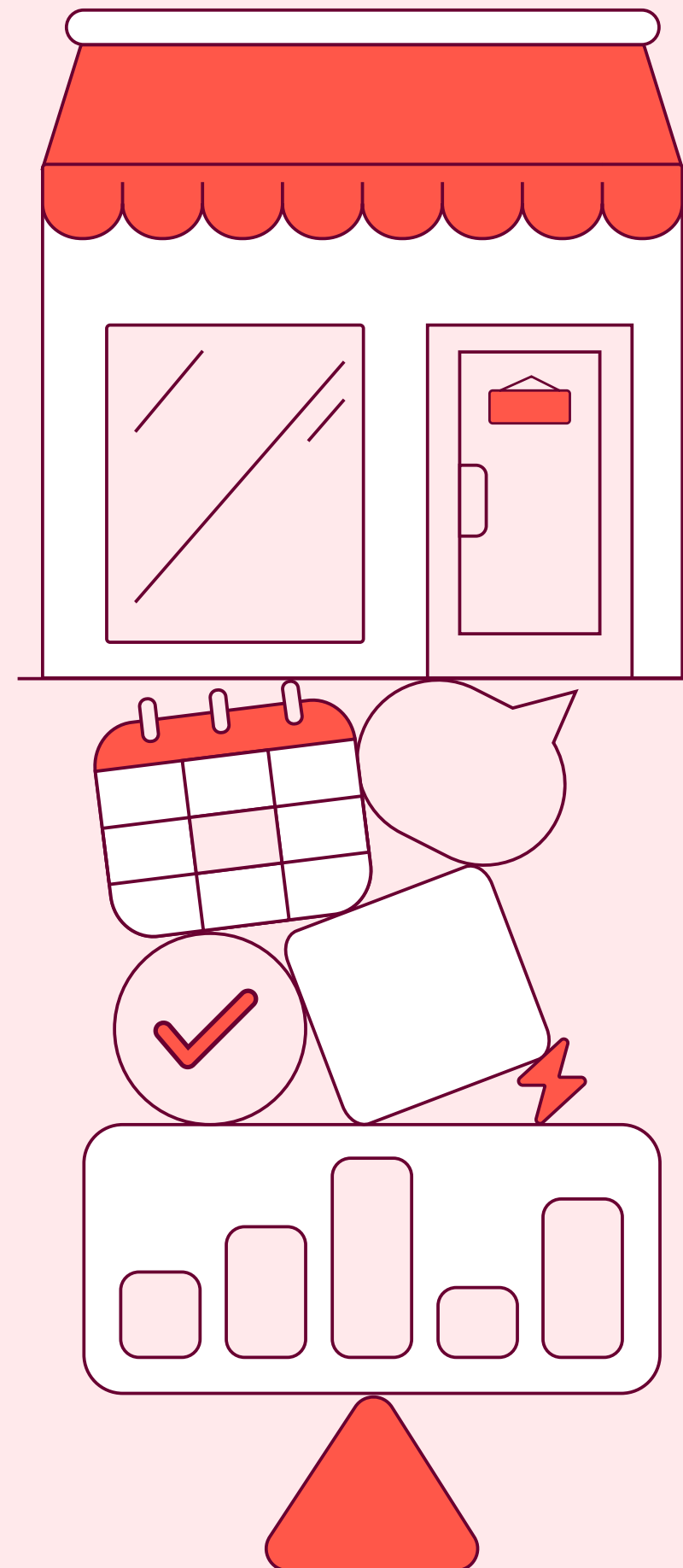
Häufige operative Herausforderungen im Einzelhandel (und wo sie auftreten)			
Herausforderung	Wo dies geschieht	Auswirkungen	Lösung
Fragmentierte Kampagnenausführung	Multichannel-Kampagnen mit verstreuten Zeitplänen und Inhalten	Verpasste Fristen, uneinheitliche Botschaften	Zentralisieren Sie Zeitpläne, Inhalte und Genehmigungen, um einheitliche, markenkonforme Kampagnen schneller bereitzustellen
Komplexe Produkteinführungen	Funktionsübergreifende Koordination zwischen Marketing, Merchandising und Lieferkette	Verzögerte Produkteinführungen, schlecht abgestimmte Werbeaktionen	Verwenden Sie verknüpfte Workflows für Produkteinführungen, um alle Teams vom Konzept bis zum Produktstart aufeinander abzustimmen
Verzögerungen bei der Eröffnung von Geschäften	Koordination zwischen Bau, Personal, Marketing und Dienstleistern	Kostenüberschreitungen, Probleme am Eröffnungstag	Standardisieren Sie die Prozesse zur Filialeröffnung und verfolgen Sie den Fortschritt in einem gemeinsamen System
Fehlende Abstimmung zwischen Bestands- und Werbeplanung	Merchandising, Marketing und Logistik sind nicht auf die Lagerbestände ausgerichtet	Überverkauf, verpasste Verkaufschancen	Schaffen Sie Echtzeit-Transparenz in Bezug auf den Lagerbestand, um Werbeaktionen und Verfügbarkeit aufeinander abzustimmen

Dies ist Ihr Begleiter für die betriebsamsten Monate und eine Grundlage für die nächsten Schritte

Einzelhandelsteams benötigen Systeme, die die Kampagnenarbeit zentralisieren, den manuellen Aufwand reduzieren und sich in Echtzeit anpassen. Die erfolgreichsten Teams erstellen nicht nur Pläne, sondern entwerfen Prozesse, die skalierbar und flexibel sind.

Mit dem richtigen Ansatz können Teams Folgendes erreichen:

- Sich verändernde Zeitpläne bewältigen, ohne an Dynamik zu verlieren
- Die nahtlose Koordination zwischen Teams im Laden, Dienstleistern und externen Partnern sicherstellen
- Die Strategie mit der Umsetzung verknüpfen, damit alle Beteiligten wissen, was vor ihnen liegt
- Ein einheitliches Kundenerlebnis über Online- und Offline-Kanäle hinweg schaffen
- Schnell auf kurzfristige Änderungen reagieren, ohne dabei an Qualität oder Kontrolle einzubüßen
- Wiederverwendbare Kampagnenprozesse erstellen, die über Teams und Regionen hinweg skalierbar sind
- Zuverlässige Ergebnisse liefern, auch wenn sich die Kampagnenpläne ändern



Wenn alle Kanäle, Teams und Partner an einem Ort miteinander verbunden sind, bringt die Hochsaison nicht automatisch höchste Belastung mit sich.

Integrierte Einzelhandelskampagnen durchführen

Die heute effektivsten Einzelhandelskampagnen sind standardmäßig omnichannel. Von bezahlten Anzeigen und E-Mails bis hin zu Beschilderungen im Geschäft und saisonalen Displays müssen alle Elemente zusammenwirken, um ein nahtloses Kundenerlebnis zu schaffen.

Hinter den Kulissen führen diese Kampagnen zu einer erheblichen Komplexität der Abläufe. Marketingfachleute im Einzelhandel haben die Aufgabe, Dutzende von Komponenten über interne Teams, externe Partner und kundenorientierte Kanäle hinweg zu koordinieren – oft unter Berücksichtigung sich überschneidender Zeitpläne, sich weiterentwickelnder Kreativkonzepte und kurzfristiger Änderungen bei Werbeaktionen.

Wenn Zeitpläne, Briefings und Genehmigungen über verschiedene Tools und Threads verstreut sind, verlieren die Teams den Überblick. Überprüfungen verzögern sich, die Kommunikation gerät ins Stocken und die Leistung leidet.

Um alles richtigzumachen, braucht es mehr als einen Kampagnenkalender. In Zeiten mit hoher Arbeitsbelastung und hohem Druck müssen Einzelhandelsteams ihre Arbeitsabläufe optimieren, indem sie Zeitpläne, Inhalte, Genehmigungen und wichtige Beteiligte an einem Ort zusammenführen, damit sie schneller handeln, in Echtzeit reagieren und über alle Kanäle hinweg konsistente Ergebnisse liefern können.



Optimieren Sie Kampagnen über alle Kanäle und Partner hinweg

- Koordinieren Sie Kampagnen, Kanäle und Regionen auf einer gemeinsamen Plattform
- Zentralisieren Sie Zeitpläne, Inhalte und Genehmigungen, um Engpässe und doppelte Arbeit zu vermeiden
- Standardisieren Sie Kreativanfragen mit Formularen und optimieren Sie Überprüfungen von Anfang bis Ende
- Automatisieren Sie regelmäßige Status-Updates und Berichte, um die Dynamik am Laufen und den manuellen Aufwand gering zu halten
- Verbinden Sie Kampagnen mit Markenzielen, Umsatzzielen und wichtigen Leistungskennzahlen
- Passen Sie sich schnell an saisonale Schwankungen, Branchentrends oder Kundenfeedback in Echtzeit an
- Verfolgen Sie die Leistung und nehmen Sie Anpassungen in Echtzeit vor, z. B. die Aktualisierung von Nachrichten oder die Verlängerung von Werbeaktionen, ohne den gesamten Kampagnenplan zu stören
- Verwenden Sie Asana AI, um Status-Updates zu erstellen und Hindernisse zu markieren, und AI Studio, um Kampagnen-Workflows durchgängig zu automatisieren

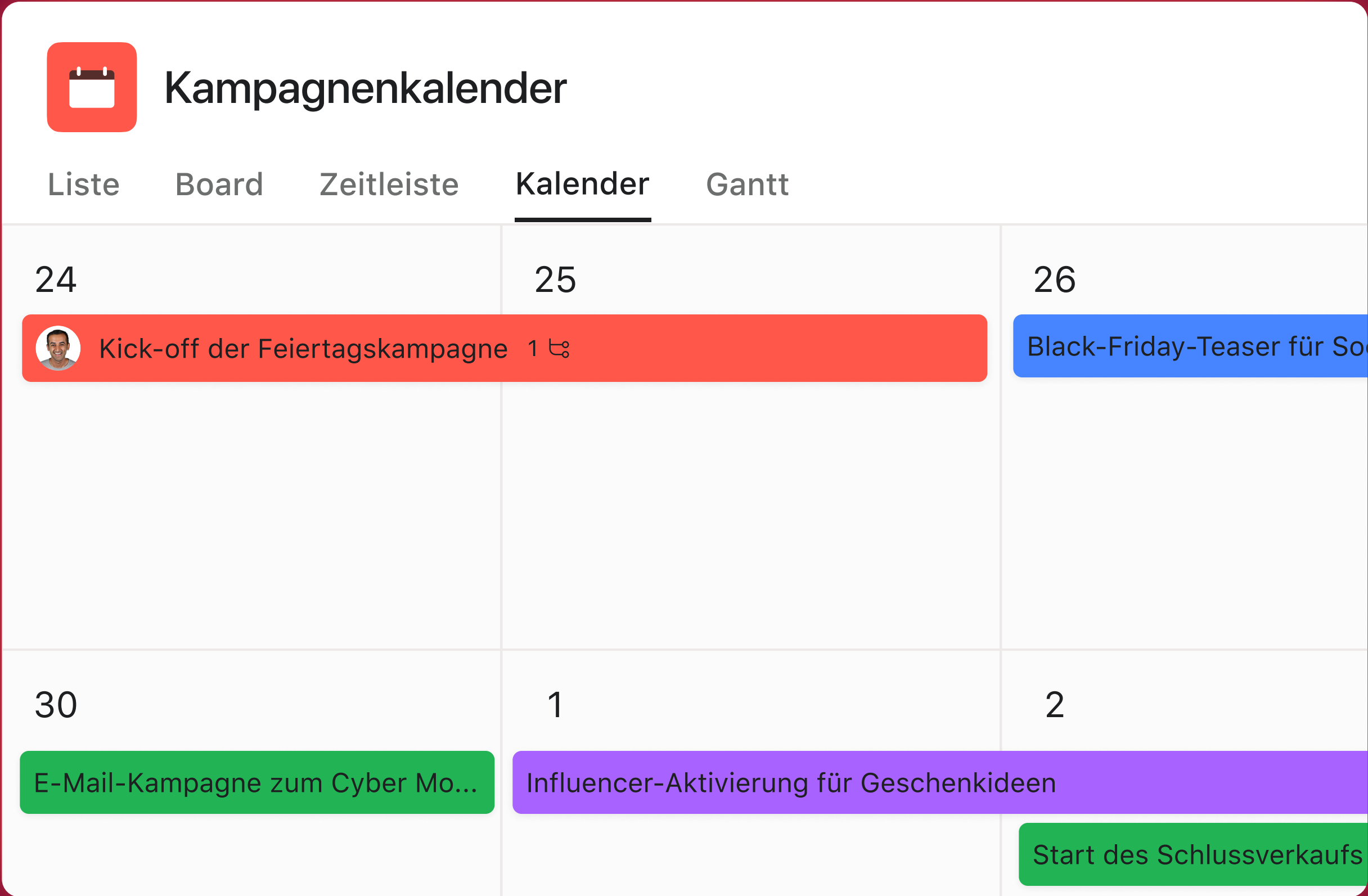
Koordination integrierter Einzelhandelskampagnen

So hat KENDO sein
Cross-Channel-Marketing skaliert



Die Marketing- und Digitalteams von KENDO verwalten komplexe Kampagnenaktivierungen wie die Einführung neuer Produkte und Werbekampagnen. Da die Teams jedoch nicht miteinander verknüpfte Tools und Workflows verwendeten, war die Koordination langsam, die Sichtbarkeit begrenzt und die Arbeit erfolgte oft isoliert.

Heute nutzt das Team Asana als zentrale Drehscheibe, um digitale Aktivierungen von der Planung bis zur Einführung zu koordinieren und Inhalte und Botschaften über alle Kanäle hinweg aufeinander abzustimmen. Asana dient als einzige Informationsquelle, in der Teams Aufgaben und Meilensteine nachverfolgen und sicherstellen können, dass jede Aktivierung pünktlich und mit der richtigen Botschaft live geht.

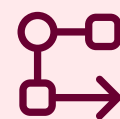


KENDO verwendet Asana für Folgendes:



Alle Aktivierungen in einer Ansicht zusammenfassen

Ein gemeinsamer digitaler Kalender verbindet die individuellen Kalender jedes Teams in einer einheitlichen Ansicht, sodass jeder weiß, was wann gestartet wird.



Einem einheitlichen Kampagnenprozess folgen

Vorlagenbasierte Workflows stellen sicher, dass während der Kampagnenausführung nichts übersehen wird, und geben dem Team einen wiederholbaren Prozess für die Planung und Durchführung von Aktivierungen an die Hand.



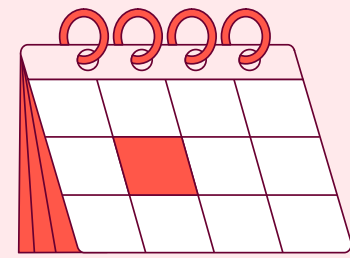
Echtzeit-Transparenz gewinnen, um die Arbeit voranzubringen

Eine zentrale Plattform ermöglicht es den Teams, den gesamten Arbeitsumfang in Echtzeit zu sehen, was es einfacher macht, Prioritäten zu setzen, zusammenzuarbeiten und Kampagnen auf Kurs zu halten.

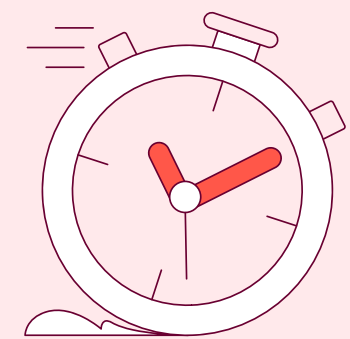


Genehmigungen und Entscheidungsfindung optimieren

Zentrale Kommunikation und Sichtbarkeit beschleunigen Genehmigungen und helfen Führungskräften, schnelle Entscheidungen zu treffen, die die Arbeit vorantreiben.



87 Arbeitstage pro Jahr eingespart, die zuvor für die Koordination der Arbeit aufgewendet wurden



58 % mehr Zeitersparnis im Jahresvergleich durch die zunehmende Nutzung von Asana



Erhöhte Kampagnenwirkung durch zentralisierte Planung

“

Wir sind jetzt in der Lage, unsere Inhalte und Botschaften kanalübergreifend auszurichten, um dank unserer optimierten Workflows und des digitalen Kalenders in Asana wirkungsvollere digitale Aktivierungen einzuführen.

Julia Ball
Senior Project Manager, Digital & Content
KENDO

Schnelle Einführung neuer Produkte

Produkteinführungen sind wichtige Ereignisse für Einzelhandels-Teams. Hinter jeder erfolgreichen Markteinführung stehen monatelange Koordinationsarbeit und sorgfältig abgestimmte Übergaben zwischen Teams, Lieferanten und kreativen Partnern.

Von der Verpackung und Preisgestaltung über die kreative Umsetzung bis hin zum Merchandising und der Präsentation im Geschäft erfordern Produkteinführungen eine enge Zusammenarbeit zwischen mehreren Teams, oft unter Zeitdruck und mit kurzfristigen Änderungen. Verzögerungen in der Lieferkette, Änderungen an der Verpackung oder Preisanpassungen können eine Kettenreaktion auslösen, die sich auf die gesamte Markteinführung auswirkt. Ohne gemeinsame Sichtbarkeit verlieren Teams Zeit damit, Updates zu verfolgen, Arbeit zu duplizieren oder übersehen Abhängigkeiten vollständig.

Wenn eine Verzögerung in einem Bereich die gesamte Markteinführung verzögert, geht die Dynamik durch die manuelle Koordination verloren. Solche Pannen können die Markteinführungszeit verlängern, die Genauigkeit von Werbeaktionen beeinträchtigen und den Umsatz schmälern.

Um auf Kurs zu bleiben, benötigen Einzelhändler flexible, vernetzte Systeme, die alle Beteiligten, vom Produkt bis zum Filialbetrieb, darüber informieren, was gerade läuft, was sich ändert und was als Nächstes ansteht.



Erstellen Sie flexible, funktionsübergreifende Systeme für Produkteinführungen

- Verwalten Sie Produkteinführungen von der Konzeptfreigabe bis hin zur Verfügbarkeit im Geschäft in einer zentralen Plattform
- Koordinieren Sie nahtlos zwischen Design-, Produktions-, Marketing- und Regionalteams hinweg in einer vernetzten Ansicht
- Verwalten Sie Zeitpläne für die Einführung in Geschäften sowie im Online- und Großhandel kanalübergreifend, ohne an Dynamik zu verlieren, wenn sich Pläne ändern
- Verfolgen Sie Vorproduktionsarbeiten wie die Entwicklung von Mustern, Fotoshootings, Lookbooks und kreativen Inhalte an einem Ort
- Standardisieren Sie Produkthanfragen, um Details wie Preisgestaltung oder Positionierung schnell anzupassen
- Erkennen Sie Hindernisse, bevor sie die Markteinführungszeitpläne verzögern
- Verwenden Sie Asana AI, um den Fortschritt zu überwachen und Updates automatisch zusammenzufassen, und AI Studio, um strukturierte Einführungs-Briefings zu erstellen
- Zeigen Sie alle aktiven Produkteinführungen in einem Portfolio an, mit Einblick in Meilensteine, Prioritäten und strategische Ziele

Schnelle Produkteinführungen

So bewältigt Beauty Pie über 100 Produkteinführungen pro Jahr

BEAUTY
PIE

Beauty Pie bewältigt jährlich mehr als 100 neue Produkteinführungen – jede mit langen Zeitplänen, wechselnden Anforderungen und einer tiefgreifenden Zusammenarbeit zwischen den Teams für Produktentwicklung, Marketing, Richtlinien, Verpackung und Lieferkette.

Vor der Arbeit mit Asana machten es fragmentierte Tools und inkonsistente Workflows schwierig, auf Kurs zu bleiben. Aufgaben wurden nicht klar zugewiesen, Verantwortlichkeiten waren unklar und die Führungsebene hatte nur einen begrenzten Überblick über Zeitpläne und Risiken.

Heute verwendet Beauty Pie Asana, um den gesamten Lebenszyklus der Produkteinführung zu verwalten. Standardisierte Workflows, Echtzeit-Transparenz und klare Verantwortlichkeiten sorgen dafür, dass Produkteinführungen auch bei zunehmender Komplexität im Zeitplan bleiben.



Einführung des Hautpflege-Geschenksets zum Valentinstag

Aufgabenname	Priorität	Abteilung	Fälligkeitsdatum	+
▼ Planung ⚡				
✓ Zusammensetzung für das Geschenkset finalisieren	Hoch	Produktent...	14. Nov.	
✓ Marketing-Briefing genehmigen	Hoch	Marketing	20. Nov.	
▼ Produktion				
✓ Compliance-Prüfungen beginnen	Hoch	Rechtsabtei...	2. Dez.	
✓ Termin für themenspezifisches Fotoshooting verein...	Mittel	Design	5. Dez.	
▼ Einführung				
✓ Detailseite für neues Produkt veröffentlichen	Mittel	Web	6. Jan.	
✓ Marketingkampagne starten 2 👍 2 💬 2 🗑️	Hoch	Marketing	13. Jan.	

Beauty Pie verwendet Asana für Folgendes:



Produkteinführungs-Workflows standardisieren

Vorlagen sorgen für Einheitlichkeit bei allen Produkteinführungen, reduzieren die Vorarbeit und helfen Teams, Produkte pünktlich auf den Markt zu bringen.



Klare Verantwortlichkeiten zuweisen, damit die Arbeit vorankommt

Aufgabenverantwortliche und spezielle Übersichten für Produkteinführungen sorgen für klare Verantwortlichkeiten und machen es Teamkollegen leicht, einzuspringen, wenn jemand abwesend ist.



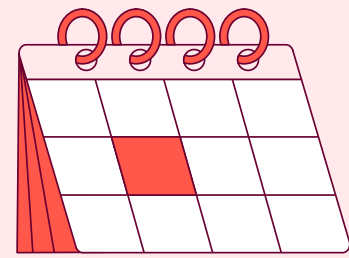
Einführungstermine einhalten

Teams verfolgen wichtige Meilensteine und Abhängigkeiten für alle Produkteinführungen nach, sodass Führungskräfte und Beteiligte in Echtzeit einen Überblick über den Projektstatus erhalten.

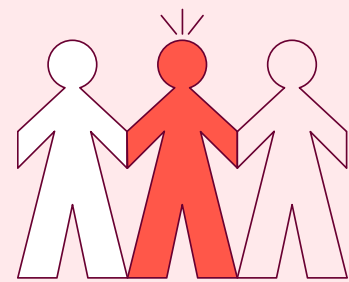


Konzentration auf wichtige Aufgaben

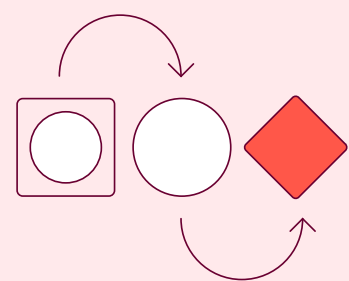
Benutzerdefinierte Felder heben die wichtigsten Prioritäten hervor, damit sich Teams auf wichtige Aufgaben konzentrieren und pünktlich liefern können.



444 Arbeitstage eingespart, was zu geschätzten Kosteneinsparungen von 124.600 US-Dollar geführt hat



61 % mehr funktionsübergreifende Zusammenarbeit, wodurch die Koordination zwischen den Abteilungen verbessert wird



Über 100 Produkteinführungen pro Jahr werden mit **standardisierten Workflows** verwaltet, die die Zeitpläne auf Kurs halten

“

Als kleines Unternehmen mit einer großen Zahl komplexer Projekte brauchten wir eine Lösung, um diese Komplexität zu bewältigen. Mit Asana können unsere Teams genau die Informationen finden, die sie benötigen, ohne hunderte von Projekten durchsuchen zu müssen, an denen sie gerade arbeiten. So weiß jeder Beteiligte, was zu tun ist und bis wann – und unsere Launches bleiben im Zeitplan.

Katie Sissons
Senior Programme Manager
Beauty Pie

Eröffnung neuer Standorte optimieren

Nur wenige Einzelhandelsinitiativen erfordern so viel praktische Koordination wie die Eröffnung eines neuen Standorts. Diese Eröffnungen erstrecken sich über Abteilungen, Partner und Systeme, was die Abstimmung zu einer ständigen Herausforderung macht. Von Immobilien und Bau über Marketing und Merchandising bis hin zur Personalbesetzung erfordern erfolgreiche Geschäftseröffnungen eine enge Koordination zwischen Dutzenden von Teams, die oft nach unterschiedlichen Zeitplänen, mit unterschiedlichen Tools und in verschiedenen Regionen arbeiten.

Einige Meilensteine sind festgelegt, wie beispielsweise die Anbringung von Beschilderungen oder die Fertigstellung des Ausbaus. Andere sind fortlaufend, wie die Einführung neuer Mitarbeitenden oder die Durchführung von Schulungen im Geschäft. Ohne ein zentrales System zur Verwaltung des gesamten Arbeitsumfangs werden Details schnell übersehen. Die Teams sind auf E-Mail-Verläufe, Tabellen oder nicht miteinander verknüpfte Tracker angewiesen, um auf dem neuesten Stand zu bleiben. Wenn eine Gruppe eine Frist verpasst, kann sich die gesamte Eröffnung verzögern.

Diese Rückschläge betreffen nicht nur den Eröffnungstag. Sie können Wachstumsziele gefährden, Umsatzprognosen beeinflussen und das Kundenerlebnis in neuen Märkten beeinträchtigen.

Um Filialeröffnungen mit stressfreier und konsistenter skalieren zu können, benötigen Einzelhandelsteams einen standardisierten Ansatz, der alle Beteiligten in einem System zusammenführt und ihnen klare Zeitpläne, Verantwortlichkeiten für Aufgaben und die Flexibilität bietet, sich bei Bedarf anzupassen.



Standardisieren Sie die Filialeröffnungsprozesse über alle Märkte hinweg

- Verwalten Sie alle Aspekte von Filialeröffnungen, von der Bestandsplanung und dem Merchandising bis hin zur Lieferantenkoordination, in einem vernetzten System
- Koordinieren Sie Aufgaben zwischen internen und externen Teams (Immobilien, Bau, Marketing, Personal, Betrieb) mit wiederverwendbaren, benutzerdefinierten Vorlagen
- Zentralisieren Sie die Lieferantenkommunikation und den Zugriff mit Integrationen wie Outlook
- Sorgen Sie für Markenkonsistenz mit gemeinsamen Briefings, standardisierten Checklisten und einer zentralen Plattform für kreative Inhalte
- Verfolgen Sie wichtige Aufgaben wie die Einrichtung von Lagerbeständen, das Anbringen von Beschilderung sowie die Einführung und Schulung von Mitarbeitenden an einem zentralen Ort
- Verwalten Sie die Personalbesetzung standortübergreifend mit Kapazitätsplanung
- Weisen Sie Verantwortliche und Fälligkeitsdaten zu, um die Verantwortlichkeit zu optimieren und Verzögerungen zwischen den Abteilungen zu vermeiden
- Automatisieren Sie wiederkehrende Schritte wie Einführungs-Checklisten, Genehmigungen von Inhalten und Meilensteine bei der Eröffnung, um Zeit zu sparen
- Sammeln und leiten Sie Anfragen wie Standort-Updates, Änderungsaufträge oder Genehmigungen über Formulare weiter, um sicherzustellen, dass sie schnell das richtige Team erreichen
- Verwenden Sie AI Studio, um Lieferanten-Workflows zu optimieren, Lieferanteninformationen aus vorgefertigten Listen zusammenzustellen und fehlende Eingaben zu kennzeichnen
- Überwachen Sie den funktionsübergreifenden Fortschritt in Echtzeit mit Berichts-Dashboards, erkennen Sie Risiken frühzeitig und erstellen Sie KI-gestützte Zusammenfassungen zur Fertigstellung der Filialen

Einzelhandelsteams nutzen Asana für Folgendes:



Alle Teams auf einen einzigen Plan für Neueröffnungen ausrichten

Portfolios bieten eine zentrale Ansicht aller Eröffnung neuer Standorte mit Echtzeit-Nachverfolgung von Fortschritten, Budgets und wichtigen Meilensteinen.



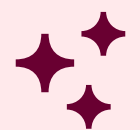
Die Koordination von Dienstleistern und Lieferanten optimieren

Durch die Integration von Outlook oder Gmail werden E-Mails in nachverfolgbare Aufgaben umgewandelt und alle Lieferantendokumente an einem zentralen Ort gespeichert.



Prozesse standardisieren, um Einheitlichkeit zu gewährleisten

Mit Vorlagen werden strukturierte Workflows erstellt, die sicherstellen, dass jede Eröffnung neuer Standorte nach den gleichen Schritten erfolgt und die Unternehmensanforderungen erfüllt.



Risiken erkennen und beheben, bevor sie zu Verzögerungen führen

AI Studio markiert potenzielle Probleme wie Lieferunterbrechungen und leitet sie automatisch mit klaren nächsten Schritten an die richtige verantwortliche Person weiter.

Bestands- und Werbeplanung verbessern

Die Werbung im Einzelhandel ist schnelllebig, doch die Bestände halten nicht immer Schritt. Der Erfolg hängt davon ab, dass die richtigen Produkte zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Die Koordination dieser verschiedenen Aspekte in den Bereichen Merchandising, Marketing, Logistik und Filialbetrieb erfordert eine enge Zusammenarbeit zwischen den Teams und eine genaue Zeitplanung.

Diese operative Komplexität nimmt zu, wenn Marketing- und Merchandising-Teams keinen Echtzeit-Überblick über Produktverfügbarkeit, Lagerbestände oder regionale Unterschiede haben. Die Filialleitung und Teams mit Kundenkontakt können Probleme frühzeitig erkennen, aber ohne einen klaren Prozess zur Markierung dringender Anforderungen kann es passieren, dass diese Aktualisierungen in einem Hin und Her von Nachrichten untergehen oder die richtigen Teams nicht rechtzeitig erreichen.

Wenn die Planung isoliert von der Lieferkette oder dem Filialbetrieb erfolgt, besteht die Gefahr, dass Teams nicht vorrätige Artikel bewerben, Angebote in Filialen und Onlineshops nicht aufeinander abstimmen oder Preise einführen, die nicht die Echtzeitbedingungen widerspiegeln. Solche Pannen können das Kundenvertrauen mindern, den Umsatz beeinträchtigen und die ohnehin schon stark beanspruchten Teams zusätzlich belasten.

Um sicherzustellen, dass die Angebote mit dem Bestand übereinstimmen, benötigen Einzelhändler*innen ein gemeinsames System, das allen Beteiligten die nötige Transparenz, Struktur und Geschwindigkeit bietet, um in Echtzeit reagieren zu können.



Schaffen Sie Echtzeit-Transparenz in Bezug auf Lagerbestände und Werbeaktionen

- Zentralisieren Sie die Erfassung von Bestands- oder Fehlbestandsanfragen über alle Standorte hinweg
- Verwenden Sie Formulare, um wichtige Details wie Artikelnummer, Standort, Dringlichkeit und Zeitplan in einem Schritt zu erfassen
- Optimieren Sie die Kommunikation zwischen Merchandising, Logistik, Geschäftsbetrieb und externen Dienstleistern
- Verfolgen Sie den Fortschritt von der Anfrage bis zur Lösung mit klarem Status, Verantwortlichkeit und Zeitplänen
- Priorisieren Sie die Arbeit mit benutzerdefinierten Feldern für Dringlichkeit, Region, Lieferant, Budgetauswirkungen und andere Schlüsselfaktoren
- Verwalten Sie kurzfristige Korrekturen, Nachbestellungen und langfristige Umverteilungspläne in einem einzigen Portfolio
- Fügen Sie Bestellungen direkt an verwandte Aufgaben an, um sie schnell nachzuverfolgen und bestätigen zu können
- Verwenden Sie AI Studio, um fehlende Details in Anfragen zu erkennen und die Einreichenden aufzufordern, sie automatisch auszufüllen
- Erstellen Sie KI-gestützte Statusaktualisierungen, um die Beteiligten über Lagerbestände, Lieferprobleme oder Werbebereitschaft auf dem Laufenden zu halten

Optimierung der Bestandsverwaltung

So hat The Citizenry die Bestandsverfolgung kanalübergreifend optimiert

THE CITIZENRY

Die Produktentwicklungs-, Design- und Produktionsteams von The Citizenry verwalten oft bis zu zehn Produkteinführungen gleichzeitig, wobei jede rund 100 Aufgaben und Dutzende von Beteiligten umfasst. Als das Unternehmen wuchs, führte die Verwaltung von Markteinführungen und Bestand über Tabellen zu Verzögerungen, versäumten Schritten und zeitaufwändigen Aktualisierungen über mehrere Tools hinweg.

Mit Asana verfolgt The Citizenry die Entwicklung neuer Produkte, Markteinführungen und den Bestand in einem gemeinsamen System. Standardisierte Workflows, Projektvorlagen und klare Zeitpläne helfen, Teams zu koordinieren, die Sichtbarkeit zu verbessern und die Bereitstellung zu beschleunigen.

Bestandsaktualisierungsformular

Formularbeschreibung hinzufügen

Produktname *

Artikelnummer *

Lagerbestand *

Bestandsverfolgung

Aufgabenname	Artikelnummer	Lagerbestand	Standort des Geschäfts	
✓ Marokkanischer Wollteppich	Artikelnr. 2219	Niedrig	Manhattan	
✓ Kissenbezugset aus Leinen	Artikelnr. 5498	Nachbestellun...	Austin	
✓ Handgefertigte Keramikvase	Artikelnr. 9101	Ausverka		
✓ Serviertablett aus Teakholz	Artikelnr. 1112	Niedrig		

Neues Formular übermittelt

Zu Projekt hinzufügen

Bestandsanfragen

Aufgabe zuweisen an

Karin Niem

The Citizenry verwendet Asana für Folgendes:



Probleme im Zusammenhang mit dem Lagerbestand sowie Einführungspläne nachverfolgen

Dedizierte Projekte helfen den Teams, Probleme mit dem Lagerbestand zu überwachen und die Übergaben zwischen Produktentwicklung, Auftragsabwicklung und E-Commerce zu verbessern.



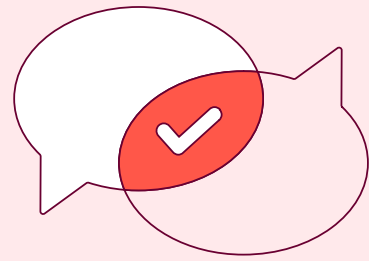
Zeitpläne und Verantwortlichkeiten zentralisieren

Klare Zeitpläne, Transparenz über Abhängigkeiten und sichtbare Projektstatus minimieren den Bedarf an zusätzlichen Status-Updates oder Aktualisierungsduplikaten.



Produkteinführungen skalieren, ohne die Einheitlichkeit zu beeinträchtigen

Projektvorlagen und von Teams erstellte Workflows unterstützen eine konsistente Umsetzung, auch wenn neue Teammitglieder hinzukommen oder die Anzahl der Produkteinführungen zunimmt.



60 % schnelleres Feedback
zu Bestandsproblemen



Weniger versäumte Liefertermine
und überverkaufte Artikel



Mehr Vorverkaufsmöglichkeiten für Artikel, die
zuvor als „nicht vorrätig“ gekennzeichnet waren

“

Wir konnten die Anzahl der Produkte reduzieren, die wir über den vorrätigen Bestand hinaus verkauft haben und gleichzeitig die Häufigkeit senken, mit der wir Kunden um Verständnis für eine verspätete Lieferung bitten mussten.

Andrea Georgi
E-Commerce Director
The Citizenry

Die Abläufe im Einzelhandel mit KI verbessern

Im Einzelhandel können sich selbst kleine Verzögerungen oder übersehene Details auf das Kundenerlebnis und den Umsatz auswirken. Asana AI und AI Studio helfen Teams, schneller und intelligenter zu arbeiten, indem sie Routineaufgaben automatisieren, die richtigen Informationen zur richtigen Zeit bereitstellen und allen den nötigen Kontext geben, um fundierte Entscheidungen zu treffen.



“

Die Möglichkeit, mit Asana AI Einblicke in verschiedene Anwendungen zu gewinnen, wird die Art und Weise, wie wir Produkte und Kampagnen auf den Markt bringen, revolutionieren.

Adam Kite
VP of Brand, Content, & Marketing Operations
Relex

So nutzen Einzelhandelsteams Asana

Sofortige Klarheit
Generieren Sie KI-gestützte Status-Updates, um Fortschritte bei Filialeröffnungen, Kampagnen oder Produkteinführungen zu teilen, ohne dass eine manuelle Berichterstattung erforderlich ist.

Updates in Sekundenschnelle zusammenfassen und teilen
Erstellen Sie automatisch Briefings, Bestandsaktualisierungen oder Kampagnenübersichten, damit Beteiligte auf dem Laufenden bleiben, ohne Details nachverfolgen zu müssen.

Feiertagskampagne 2025 starten

50 % / 100 % ⚡

3 verknüpfte Portfolios

- Erstellung kreativer Inhalte FK25
- Omnichannel-Medienplan FK25
- Einführung von In-Store-Merchandising FK25

Mit Asana AI entwerfen

Statusbericht wird erstellt ...

Planmäßig

Zusammenfassung

Die Feiertagskampagne verläuft wie geplant, die wichtigsten kreativen Inhalte wurden genehmigt und die Verteilung ist geplant. Regionale Teams in den Geschäften haben bestätigt, dass sie bereit für die Aufstellung der Displays in den Filialen sind, und die Lieferungen der Anbieter verlaufen weiterhin planmäßig. In dieser Phase wurden keine größeren Risiken festgestellt.

So nutzen Einzelhandelsteams AI Studio

Eingehende Anfragen priorisieren und bearbeiten

Erfassen Sie neue Anfragen, markieren Sie unvollständige Eingaben, sammeln Sie die für die Bearbeitung erforderlichen Details und leiten Sie diese automatisch an die verantwortliche Person weiter.

Kampagnen und Markteinführungen optimieren

Wandeln Sie verstreute Informationen wie Notizen, E-Mails und Dokumente in strukturierte Briefings um, schlagen Sie die passenden Prüfer*innen vor und stellen Sie vor der Einführung sicher, dass kreative Inhalte den Markenstandards entsprechen.

Kampagnen mit Präzision planen

Führen Sie Marktforschung durch, erstellen Sie Kampagnen- und Einführungszeitpläne und weisen Sie Aufgaben sofort zu.



Saisonale Erfolge in eine ganzjährige Dynamik verwandeln



Spitzenzeiten und die Feiertage sind zwar die betriebsamsten Phasen im Einzelhandel, aber die Arbeit endet nicht mit dem Ende der Saison. Ob Sie Kampagnen durchführen, Produkte auf den Markt bringen, neue Filialen eröffnen oder Werbeaktionen und Lagerbestände synchronisieren – der Erfolg im Einzelhandel hängt von mehr als nur großartigen Ideen ab. Er erfordert vernetzte Systeme, klare Verantwortlichkeiten und die Fähigkeit, sich schnell anzupassen, wenn sich Prioritäten verschieben.

Wenn Sie über das richtige System verfügen, können Sie mit denselben Strukturen, die Sie durch die betriebsamsten Monate bringen, den Grundstein für einen ganzjährigen Erfolg legen. Mit standardisierten Workflows, gemeinsamer Transparenz und Automatisierung, die Teams dabei helfen, schnell voranzukommen und sich mit Zuversicht anzupassen, können Sie nahtlose Erlebnisse bieten, die die Kundenbindung stärken und das Wachstum fördern – zu jeder Jahreszeit.

Verwandeln Sie wichtige Arbeit im Einzelhandel in Ergebnisse

Entdecken Sie, wie Asana Marketingteams im Einzelhandel dabei unterstützt, über alle Kanäle hinweg und zu jeder Saison nahtlos Ergebnisse zu liefern

Mehr entdecken

Sprechen Sie mit unserem Team

Erfahren Sie, wie Asana Ihre Marketingteams im Einzelhandel individuell unterstützen kann

Vertrieb kontaktieren

