

Ausfüll-Beispiel: Methode 6-3-5

Blatt Nr.: 6 Datum: 14.11.2000

Problemstellung: Welchen Service können wir als Warenhaus anbieten,
um Kunden zu gewinnen bzw. zu halten?

Teilnehmer/innen:

1. M. Mayer	3. H. Tetzlaff	5. <i>S. Wolters</i>
2. F. Schmidt	4. N. Naumann	6. <i>L. Hansen</i>

Lösungsideen:

1.1 <i>Kinder für die Dauer des Einkaufs beaufsichtigen (Kinderhort)</i>	1.2 <i>Waren in kostenlose Tüten durch Personal verpacken</i>	1.3 <i>Infostand im Eingangsbereich einrichten</i>
2.1 <i>kleine Geschenke für (Geburtstags-)Kinder bereithalten</i>	2.2 <i>Waren als Geschenke verpacken</i>	2.3 <i>Regelmäßige Lautsprecheransagen, witzig oder spannend gestaltet</i>
3.1 <i>Mitmach-Aktionen für Kinder (z. B. Wettbewerbe im Zusammenhang mit Produkten)</i>	3.2 <i>Tische bereitstellen mit Geschenkpapier zum Selbsteinpacken</i>	3.3 <i>Website erstellen (Internet-Präsenz!), mit Informationen zu Unternehmen und Produkten</i>
4.1 <i>Kundentoilette mit Wickeltisch ausstatten</i>	4.2 <i>Geschenktische (Hochzeiten, Geburtstage) oder Präsentkörbe anbieten</i>	4.3 <i>E-Mails mit Verbraucherhinweisen, Sonderangeboten etc. an Stammkunden versenden</i>
5.1 <i>Probepackungen mit Kinder Hygieneartikeln an Eltern verteilen</i>	5.2 <i>regelmäßige Info- und Teststände zu verschiedenen Produkten organisieren</i>	5.3 <i>Bestellung per Internet ermöglichen</i>
6.1 <i>Kinder zu Vorführungen oder zum Ausprobieren von Produkten einladen</i>	6.2 <i>Ausleihservice für größere Geräte anbieten</i>	6.3 <i>Telefonauskunft mit Bestellservice einrichten</i>

Formular: Methode 6-3-5

Blatt Nr.: ____ Datum: _____

Problemstellung: _____

Teilnehmer/innen:

1.	3.	5.
2.	4.	6.

Lösungsideen:

1.1	1.2	1.3
2.1	2.2	2.3
3.1	3.2	3.3
4.1	4.2	4.3
5.1	5.2	5.3
6.1	6.2	6.3