

# UNITEX BERUFT EXPERTEN-TEAM



## ZUR DIREKTEN CORONA KRISEN-HILFE

### Händler erhalten konkrete Unterstützung bei Finanzierung, Ware, Marketing

Die Corona-Krise hat den Modehandel mit voller Wucht und unvorbereitet erwischt. Entsprechend groß war der Informations- und Diskussionsbedarf in den ersten zwei Wochen der behördlich angeordneten Schließungen. Doch jetzt muss gehandelt werden. Liquidität, Ware und Marketing sind die drei Säulen, auf denen der Modehändler jetzt sein Zukunftskonzept aufbauen muss. Die Unitex hilft nun direkt, diskret, individuell. Um diese Hilfestellung unkompliziert und kurzfristig für alle Mitglieder zu gewährleisten, wurde ein Experten-Gremium ins Leben gerufen:

#### FINANZIERUNG



Liquidität ist Voraussetzung, um das Geschäft weiter betreiben zu können. Die ist sofort zu sichern.

#### MARKETING



Und ohne Kunden, gibt es diese nähere Zukunft gar nicht. Unabhängig davon, wann die Wiedereröffnung nun letztendlich konkret stattfindet, sie will gut vorbereitet sein.

#### SORTIMENT & MITARBEITER



Maßgeschneiderte Beurteilung des Sortiments. Was bleibt erhalten? Wie viel Neues ist notwendig? Wovon trennt man sich? Ausbau der Mitarbeiter-Kompetenz durch gezieltes saisonales Outfittraining.

#### DIGITALISIERUNG



Die Corona-Krise pusht die digitale Transformation enorm. In der Kommunikation sind hier Tools wie Kunden-App, Social-Media, Newsletter und Co. entscheidend für den Erfolg.

## 1. FINANZIERUNG

### 1.1 Liquiditätsengpass

Ermittlung ihres Bedarfes bis zum Jahresende (Liquiditätsplanung)

### 1.2 Darlehen

Wie erfolgt die Rückführung der Darlehen?

### 1.3 Rentabilität

Analyse Ihrer Ertragskraft (Rentabilitätsplanung)

### 1.4 Strategische Planung

Wie gestalte ich die wirtschaftliche Zukunft meines Unternehmens?

### 1.5 Maßnahmenplan

Gemeinsame Erarbeitung eines Maßnahmenpakets (roter Faden für die Zukunft)



**Ralf Weißer** ist Textilbetriebswirt BTE und gelernter Schneider, hat seit über 20 Jahren Erfahrung im Mode- und Textileinzelhandel und war in leitenden Funktionen in Betriebsgrößen mit bis zu 2.000 Mitarbeiter tätig. Als Mit-

gesellschafter eines mittelständischen Modehauses hat er einen sehr engen Bezug zur Praxis. Seit Januar 2019 ist er Inhaber der Weißer Niederquell Unternehmensberatung. Sie erreichen ihn unter:

**Mobil: 0170/477 46 94,**

**Mail: [r.weisser@niederquell-beratung.de](mailto:r.weisser@niederquell-beratung.de)**

**Wichtig:** Sie erhalten für die Beratung einen Zuschuss von bis zu 100 % der Beratungskosten. Weitere Infos finden Sie unter: [www.niederquell-beratung.de](http://www.niederquell-beratung.de)

## 2. SORTIMENT & MITARBEITER

### 2.1 Trends

Was kommt? Was geht? Was bleibt? Kollektions- und Trend Know-How für den Einkauf

### 2.2 Fläche

New Retail – Neue Flächen braucht das Land. Wer braucht wen? Wer funktioniert mit wem? Wer ist notwendig?

### 2.3 Limit- und Einkaufsplanung

Die Basis für zukunftsorientiertes und rentables Fashion-Business

### 2.4 Mitarbeiter Coaching

Trendinfo und Outfit-Training für die Verkaufsmitarbeiter auf der Fläche

### 2.5 Wholesale

Retail Feedback, Benchmarks, Flächenkonzepte



**Frank Dhein** ist gelernter und erfahrener Einzelhandelskaufmann. Er ist seit mehr als 20 Jahren der Trend- und Retailexperte für den Fashionhandel und seit vielen Jahren Partner der Unitex.

Sie erreichen ihn unter:

**Mobil: 0177/291 38 62**

**Mail: fd@frank-dhein.de**

## 3. MARKETING

### 3.1 Do it Now!

Social-Media ist ein Kommunikations-Kanal und kein Homeshopping-Sender alla QVC. Intelligenter Content & die perfekte Reichweitenstrategie sorgen jetzt für Erfolg auf Facebook und Instagram. Social-Media-Marketing-Workshop online von NOW.

### 3.2 Workshops

Gutschein-Verkauf, Gute-Freunde-Paket und Shopping via Livestream bringen jetzt Umsätze trotz Geschäftsschließung. So filmen Sie abverkaufstark – Online-Video-Workshop von NOW.

### 3.3 Wieder-Eröffnungs-Kampagne

Ihre Stammkunden bringen Ihnen mindestens 80 % Ihrer Umsätze und verdienen einen besonderen Service. NOW Communication hat dazu zwölf Wieder-Eröffnungskonzepte zur Aktivierung von Stamm- und Gewinnung von Neukunden entwickelt. Mit dem richtigen Werbekonzept gelingt Ihnen die Umsatz-Aufhol-Jagd des Jahres!



**Günter Nowodworski** ist Kommunikationswirt (BAW), Journalist und Dozent an der Dualen Hochschule Heilbronn (DHBW). Seit 25 Jahren leitet er die Werbeagentur NOW mit rund 10 Mitarbeitern. NOW ist Spezialist für Mode- und

Sportmarketing mit rund 90 Kunden aus dem Fachhandel. Sie erreichen ihn unter:

**Mobil: 08251/819 96 11**

**Mail: gn@nowcom.de, www.nowcom.de**

## 4. DIGITALISIERUNG & MARKETING

### 4.1 Come Back Stronger:

#### Mit gratis Experten-Beratung

Als unitex-Mitglied bekommen Sie ein Gratis-Come-Back-Stronger-Beratung von Hutter & Unger. Mit Video-Call (Teams, Skype, Facetime) oder telefonisch geben wir konkrete Umsetzungs-Empfehlungen zu Digitalisierung und Marketing.

### 4.2 Come Back Stronger:

#### Mit Social Media Kompetenz

Mit Social Media können Sie jetzt schnell, flexibel und kostengünstig für Umsatz sorgen. Mit unserem CONTENT STREAM fashion.me.up und anderen digitalen Tools sind Retailer in der Lage noch heute in die Umsetzung zu gehen – mit Erfolg!

### 4.3 Come Back Stronger: Mit CRM-Cloud und Kunden-App zum Krisen-Vorteils-Preis

Rund 70 Kunden-Apps von Hutter & Unger im Einzelhandel und über 4 Mio. App-Kontakte beweisen es: Die direkte und flexible Kundenansprache funktioniert und spart laufende Marketingkosten. Händler mit App konnten ab Beginn der Krise immer flexibel und kostensparend agieren.



**Andreas Unger** ist Experte für Retail-Marketing, CRM und Digitalisierung. Er ist Dozent an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW), Kompetenz-Partner des BTE Handelsverband Textil, Leiter von Marketing-Workshops des BTE

und der IHK Schwaben. Als einer von zwei Gesellschaftern von Hutter & Unger betreut er hunderte Retailer und ist mit der Kunden-App Teil von unitex-Connect. Sie erreichen ihn unter:

**Mobil: 0170/5604020,**

**Mail: andi.unger@hutter-unger.de**

**www.fashionathome.de**