**Name der Promotorin / Promotor:**

**Marke:**

**Promotionsdatum und Ort:**

**Ziel der Promotion:**

**Erreichter Umsatz:**

**Anzahl der verkauften Stückzahlen:**

**Bediente Gesamtkundenzahl (mit Verkauf):**

**1. Thema der Promotion:**

**2. Die anderen laufenden Promotionen:**

**3. Das Team und die Umgebung im Geschäft:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | |
| Schlecht | Mittel | Befriedigend | Sehr gut | |
|  |  |  |  | |

**4. Die Kundenfrequenz in Parfümerie:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Schlecht | Mittel | Befriedigend | Sehr gut |
|  |  |  |  |

**5. Das Interesse der Kunden an den Produkten:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Schlecht | Mittel | Befriedigend | Sehr gut |
|  |  |  |  |

**6. Haben die Geschenke den Verkauf ermöglicht?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Niemals | Manchmal | Oft | Immer |
|  |  |  |  |

**7. Was haben Sie getan ?: Cross selling Link selling Up selling**

**Dank welcher Technik ?:**

**8. Antriebsmittel zur Verfügung :**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **keine** | **wenig** | **genügend** | **viele** |
| **Testers** |  |  |  |  |
| **Proben** |  |  |  |  |
| **Geschenke beim Verkauf** |  |  |  |  |
| **Duftstreifen** |  |  |  |  |

**9. Welche Referenzen wurden am häufigsten verkauft? Stückzahl?**

**10. Die Stärken der Promotion /der Standablösung:**

**11. Die Schwachstellen der Promotion / der Standablösung:**