



Daniel Schnödt

**Inszenieren – Verführen –  
Mehr verkaufen**  
Die Dramaturgie in der Laden- und  
Sortimentsplanung

Deutscher Fachverlag GmbH  
2. Auflage, 192 Seiten, Hardcover  
ISBN 978-3-86641-296-5  
€ 68,0 (D) | € 70,00 (A)

Branchenübergreifend wird in der Neuauflage dieses praxisnahen Werks der Weg zu einer erfolgreichen Ladenplanung und Ladengestaltung aufgezeigt. Die dargestellten Marktstrategien, gebündelt in acht Erfolgsfaktoren von Emotion bis Excellence, bieten über das Ansprechen aller Sinne vielfältige Möglichkeiten der Kundenbindung und Differenzierung vom Wettbewerber. Außerdem eröffnen sie eine Perspektive auf die sinnvolle Verzahnung von Off- und Onlineaktivitäten.

Über 130 Skizzen, Grundrisse, Tabellen und aktuelle Bildbeispiele aus dem Handel beschreiben anschaulich die notwendigen theoretischen Grundlagen.

**Daniel Schnödt** ist seit vielen Jahren mit seiner Beratungsgesellschaft TeamScio im Handel unterwegs. Die Agentur erarbeitet Lösungen für den Einzelhandel und deren Lieferanten von der POS-Gestaltung und Warenpräsentation, über Store- und Shopdesign über Visual Merchandising bis hin zu ganzheitlichen Marketingkonzepten und langfristigen Unternehmensstrategien. Mit seiner Agentur führt Schnödt regelmäßig Store-Checks durch. Er ist HDE-Preisträger und lehrt an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg. Darüber hinaus ist Schnödt als Buchautor und Referent auf Fachkongressen tätig.

Deutscher Fachverlag GmbH  
Fachbuch  
Mainzer Landstraße 251  
60326 Frankfurt am Main

Telefon +49 69 7595-1972

buchverlag@dfv-fachbuch.de  
www.dfv-fachbuch.de