# Kampagneoptimering i detailhandel

## Kort fortalt

Efter kurset kan du arbejde med kampagneoptimering i butikken. Du kan generere salgsdata og anvende disse som styreredskab til optimering af butikkens varesalg og sortiment. Du kan arbejde kampagneplaner og eksponeringsformer.

### Fag: Kampagneoptimering i detailhandel

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>49348 | **Varighed**<br>3 dage |
| **AMU-pris:**<br>DKK 654,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 1.947,65 |

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod faglærte og ufaglærte medarbejdere i detailhandlen.

**Beskrivelse:** Deltageren kan generere gyldig og pålidelig salgsdata opdelt på varegrupper, enkelte varer og evt. afdelinger, udarbejde salgsstatistikker, salgsanalyser, hitlister mv. og anvende disse som styreredskab i forhold til optimering af butikkens varesalg og sortiment.

Deltageren kan anvende forskellige styrings- og planlægningsværktøjer, herunder markedsføringsplaner eller aktivitetskalendere, som understøtter butikkens kampagner. Med udgangspunkt i kampagner kan deltageren vurdere og anvende relevante eksponeringsformer i butikken.

## Kursuspris

**AMU:**
DKK 654,00

**Uden for målgruppe:**
DKK 1.947,65

## Tilmelding