

2. Beschreiben Sie die Betriebsformen des Handels, die TEAM 7 beim Vertrieb seiner Produkte verwendet. 😊 😐 😞

3. TEAM 7 hat keinen eigenen Onlineshop. Erläutern Sie, ob ein Onlineshop als Vertriebsform geeignet wäre. Begründen Sie Ihre Meinung. 😊 😐 😞

☐ Ja ☐ Nein

Begründung:

4. Der Exportanteil von TEAM 7 beträgt 86 %. Hauptexportmärkte sind Deutschland, die Schweiz, Italien und Frankreich. Geben Sie an, wie man diese Art des Handels nennt. Begründen Sie Ihre Antwort. 😊 😐 😞

5. TEAM 7 eröffnete einen modernisierten Store an einem neuen Standort in Linz. Mitten in der Linzer Innenstadt präsentiert TEAM 7 seine Naturholzmöbel auf 600 m². Nennen Sie Kriterien, die TEAM 7 Ihrer Meinung nach bei der Standortwahl berücksichtigt hat. 😊 😐 😞

Kriterien für die Wahl des Standortes

6. In den TEAM-7-Stores sollen Wohnräume wahr werden. Georg Emprechtinger erklärt: 😊 😐 😞



Die ungewöhnlich große Produktvielfalt von TEAM 7 lässt sich hier sinnlich erleben, alle Wohnbereiche, die Bestseller sowie die Neuheiten werden präsentiert. Die Stores machen die Marke TEAM 7 erlebbar.



Hinterfragen Sie, wie die Stores optisch gestaltet sein müssen, um die Besonderheiten der Marke und das Motto „It's a tree story“ lebendig werden zu lassen.

7. Möbelhandels-Giganten wie XXXLutz forcieren massiv Handelsmarken und verschärfen dadurch den Preisdruck in der Möbelbranche. Inwiefern sehen Sie die Marke TEAM 7 dadurch unter Druck gesetzt? Nehmen Sie dazu Stellung. 😊 😐 😞

8. Entwickeln Sie für TEAM 7 Ideen für geeignete Multi-Channel-Lösungen. 😊 😐 😞

9. Überlegen Sie, welche Trends den Möbelhandel Ihrer Meinung nach positiv oder negativ beeinflussen könnten. 😊 😐 😞



Ein interaktiven **Safety-Check** finden Sie in der TRAUNER-DigiBox.