



WOCHENMÄRKTE

ATTRAKTIV, ZUKUNFTSFÄHIG, RESILIENT ?

Nachwuchsprobleme bei der Händlerschaft, Personalmangel, Konkurrenzdruck durch den Lebensmitteleinzelhandel und weniger Kundenschaft: Die Bedingungen für Wochenmärkte waren schon einmal besser. Gleichzeitig leisten sie einen wichtigen Beitrag für die urbane Vielfalt. Sie sind Versorger, Frequenzbringer, Erlebnisort, Identitätsanker und Treffpunkt unter freiem Himmel. Auch die Ergebnisse unserer cima.Monitors Deutschlandstudie Innenstadt verdeutlichen: Unsere Märkte sind essenziell für das Erlebnis Innenstadt! Gute Gründe also, sie zu erhalten.

Der Wochenmarkt in Ihrer Stadt benötigt Unterstützung oder eine Verjüngungskur?

Eine Auswahl an Referenzen finden Sie umseitig.

>> **Wir sind für Sie da!** Um die Handlungserfordernisse Ihres Wochenmarktes zu erkennen, legen wir verschiedene Kriterien zugrunde. Dabei schauen wir uns auch das bauliche Umfeld an, sprechen mit Händlerinnen und Händlern, der Kundschaft und der Stadtverwaltung. Unsere jahrelange Erfahrung mit Märkten (Wochen-, Weihnachts-, Genuss- und Spezialmärkte) ermöglicht es uns, für Sie passende Lösungen zu entwickeln – ganz egal, ob es um eine ansprechende Standaufstellung, neue Marketingkanäle oder Innovationen für einen nachhaltigeren Markt geht.



© CIMA Beratung + Management GmbH, 2024

PROFITIEREN SIE VON UNSERER EXPERTISE.

CHECKLISTE WOCHENMARKT

Welche Bausteine mindestens notwendig sind, um den Wochenmarkt in Ihrer Stadt fit zu machen:

- 1 - Frequenzzählung:** Erfasst die Besuchenden, um die Öffnungszeiten zu bewerten und das Aufkommen an Markttagen und marktfreien Tagen zu vergleichen.
- 2 - Attraktivitätscheck:** Bewertet die Marktqualität hinsichtlich Frische, Vielfalt und Regionalität und prüft die Warenpräsentation direkt vor Ort.
- 3 - Point-of-Sale-Befragung:** Ermittelt direkt auf dem Markt die Bedürfnisse der Kundschaft, um den Markt gezielt zu verbessern.
- 4 - Befragung der Händlerschaft:** Erfasst das Feedback von der Händlerschaft zu organisatorischen Herausforderungen.
- 5 - Kommunikations- / Marketingcheck:** Analysiert das Marketing, um die Sichtbarkeit und die Anwerbung neuer Stände zu verbessern.

ERGÄNZENDE BAUSTEINE

> **Potenzialanalyse Kundschaft:** Untersucht die Gründe, warum potenzielle Kundinnen und Kunden den Markt derzeit nicht besuchen.

> **Besuchendentracking:** Analysiert die Hauptlaufwege und Zugänge der Kundschaft und Verknüpfungen zu umliegenden Angeboten (Einzelhandel, Gastronomie, ...).

> **Analyse des Marktmanagements:** Bewertet die Planungen und Verwaltungsmaßnahmen für den Markt, einschließlich einer Vergleichsanalyse mit anderen Städten.

> **Zukunftsworkshop:** Workshop mit Stadtverwaltung, Händler- und Anwohnerschaft, um Maßnahmen zu besprechen und eine breite Akzeptanz zu schaffen.

> **Strategisches Handlungskonzept:** Umfassendes Konzept mit konkreten Maßnahmen für die kontinuierliche Verbesserung des Marktes und für die Umsetzung durch Stadt und Marktmanagement.



Unsere Erfahrung. Ihr Vorteil.

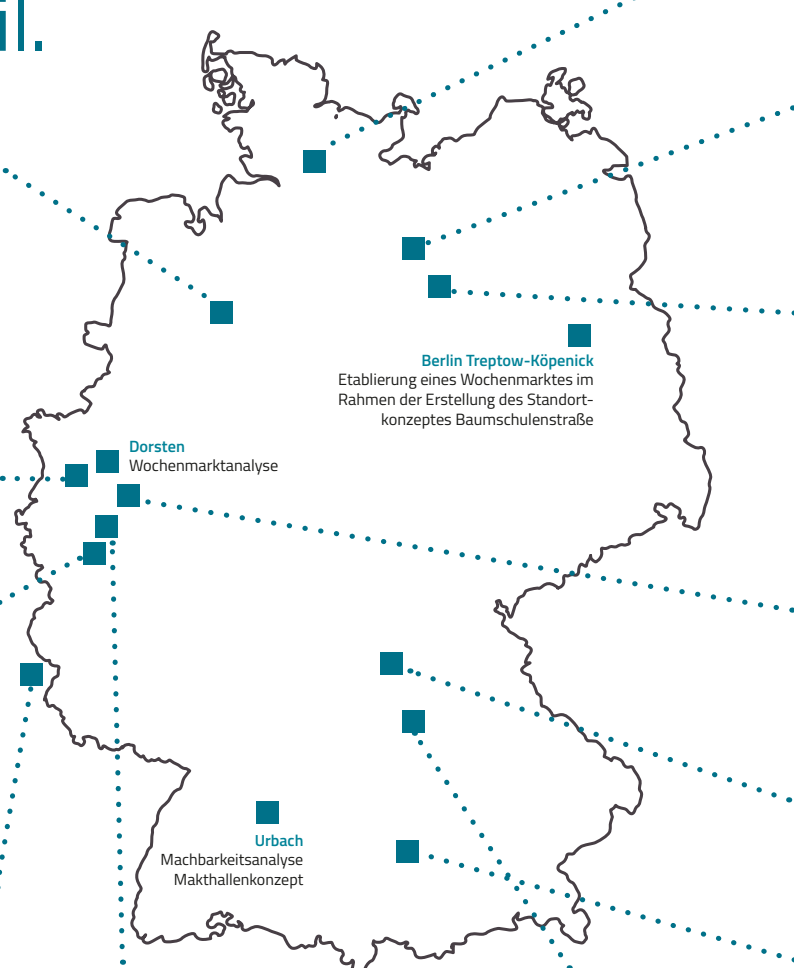
Verden (Aller)
Moderation/ Workshop für einen neuen Standort mit Probeaufstellen

Meerbeck (Moers)
Analyse und Konzept für den Wochenmarkt

Pulheim
Zukunftskonzept Wochenmarkt

Stadt Luxemburg
Machbarkeitsstudie für einen dauerhaften Frischemarkt auf dem Place du Théâtre

Auswahl an Referenzen



Haan
Zukunftskonzept Wochenmarkt

Berlin Treptow-Köpenick
Etablierung eines Wochenmarktes im Rahmen der Erstellung des Standortkonzeptes Baumschulenstraße

Dorsten
Wochenmarktanalyse

Urbach
Machbarkeitsanalyse
Makthallenkonzept

Fürth
Neukonzeption des Fürther Wochenmarktes und Umsetzungsbegleitung



Pinneberg
Attraktivitätscheck des Wochenmarktes im Rahmen der Erstellung des Einzelhandelskonzeptes (EHK)

Ludwigslust
Konzept zur Aufwertung des Wochenmarktes

Wittenberge
Handlungskonzept Wochenmarkt

Dortmund
Attraktivitätsoffensive für 13 Wochenmärkte

Bamberg
Konzepterarbeitung für 14 Märkte mit Schwerpunkt Wochenmärkte

Augsburg
Entwicklungskonzept Stadtmarkt

CIMA Beratung + Management GmbH

Ihr Kontakt



JANNE BORCHERS
Lübeck
borchers@cima.de



MARIE VELTMAAT
Hannover
veltmaat@cima.de



THERESA LOOS
Forchheim
loos@cima.de

cima.

klug entscheiden
kraftvoll handeln
neues wagen

www.cima.de