

Filialbesuch – effizient, nachvollziehbar, wertschätzend gestalten

Ein erfolgreicher Filialbesuch beginnt mit guter Planung – unabhängig davon, ob es sich um einen kurzen Stopp oder eine ausführliche Entwicklungsrunde handelt.

Samuelson unterstützt Bezirksleiter*innen dabei mit der **Filialsteuerungs App 2.0** – dem smarten Tool für eine moderne und transparente Filialführung.

Mit der App hat der Bezirksleiter oder haben Bezirksleiter*innen in Echtzeit Einblick in:

- aktuelle **Anwesenheiten**, z. B. wer gerade an der Kasse angemeldet ist,
- relevante **Kennzahlen** der Filiale,
- den Verlauf von **Checklisten**.

So lassen sich Besuche gezielt vorbereiten und Schwerpunkte setzen.

Auch positives Feedback kann direkt und ortsunabhängig gegeben werden – genau dann, wenn es zählt.

Die **Filialsteuerungs App 2.0** ermöglicht es, Potenziale rund um die Filiale sichtbar zu machen, gezielt zu fördern und effektiv zu steuern – für mehr Effizienz, Transparenz und Wertschätzung im Arbeitsalltag.

Beispiele für einen Entwicklungs-Stopp und eine Entwicklungs-Runde unter Einsatz der Samuelson Filialsteuerungs App 2.0 kann wie folgt aussehen:

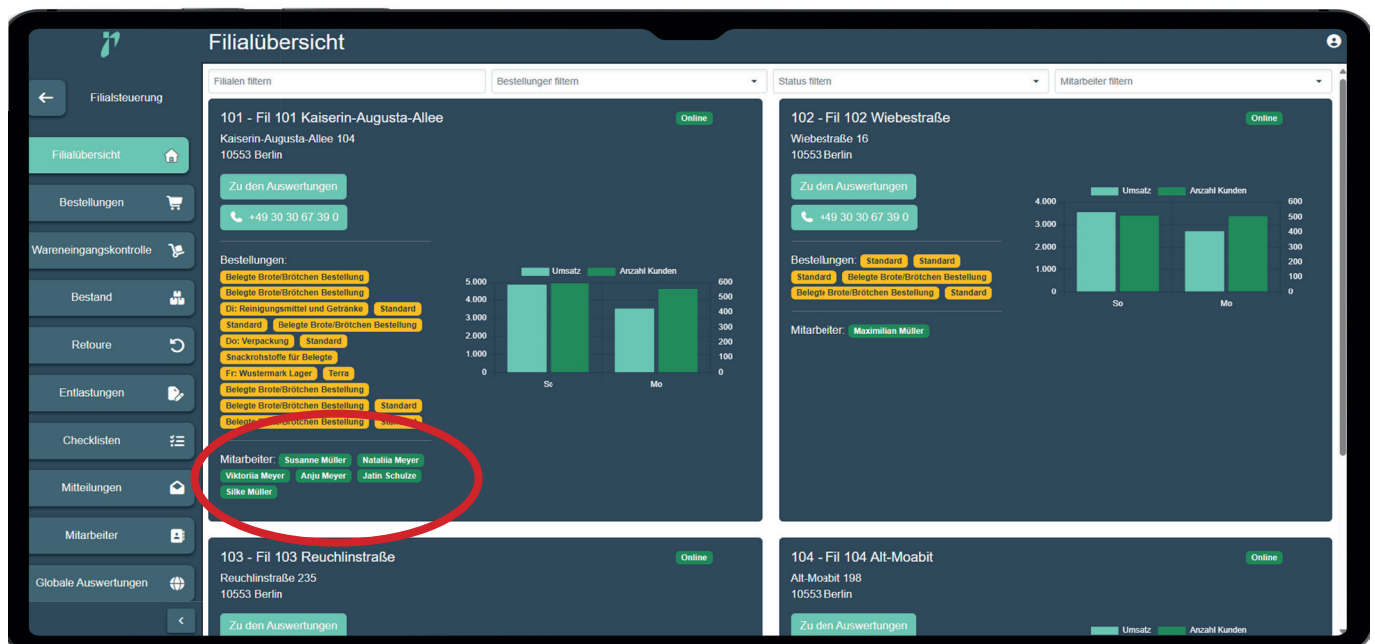
Entwicklungs-Stopp (kleiner Filialbesuch)

1. Vorbereitung

- ✓ Wen treffe ich an? ...
- ✓ Positive Punkte herausarbeiten
- ✓ Kennzahlenüberblick verschaffen

2. Begrüßung

- ✓ Freundliche Begrüßung des Filialteams
- ✓ Kurzes Gespräch über Stimmung
- ✓ Positive Punkte hervorheben: Mir fällt auf, dass ...

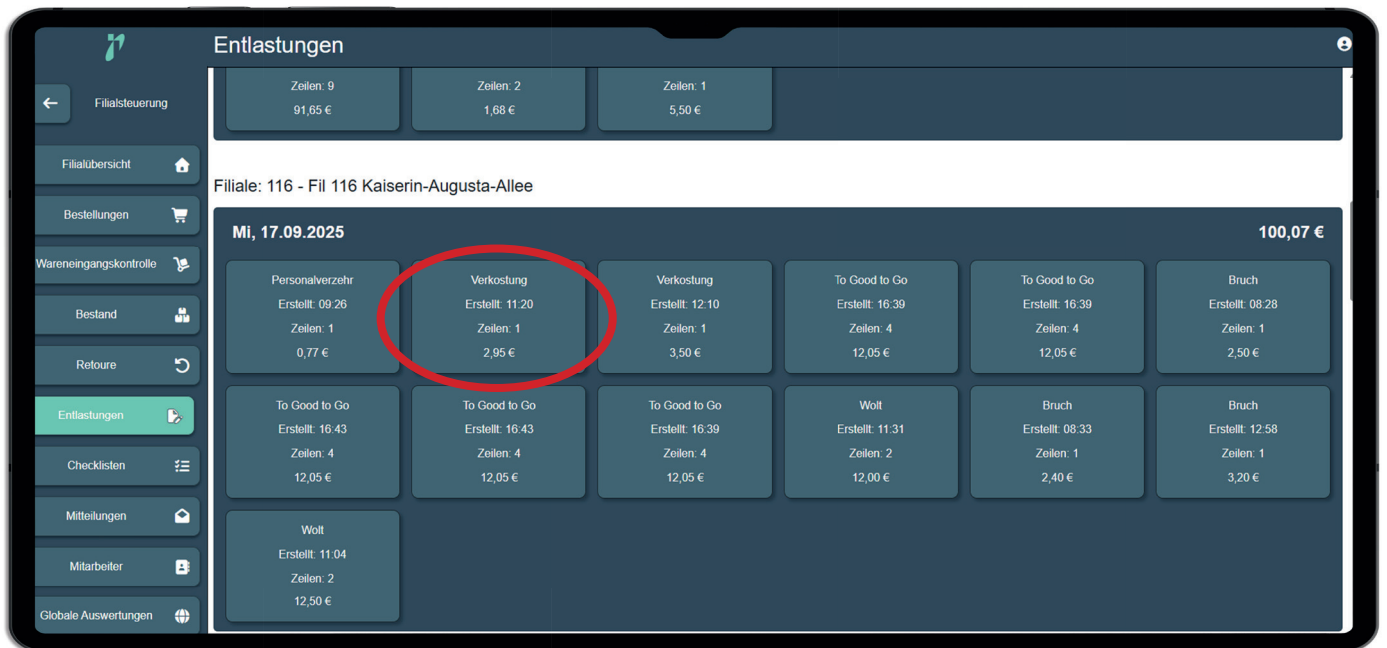


3. Schnellcheck

- ✓ Warenpräsentation
- ✓ Aktionsverkauf

4. 2 Punkte verfassen

- ✓ Positiv aufgefallen ist mir ...
- ✓ Sehr gut läuft ...



Entwicklungs-Runde (großer Filialbesuch)

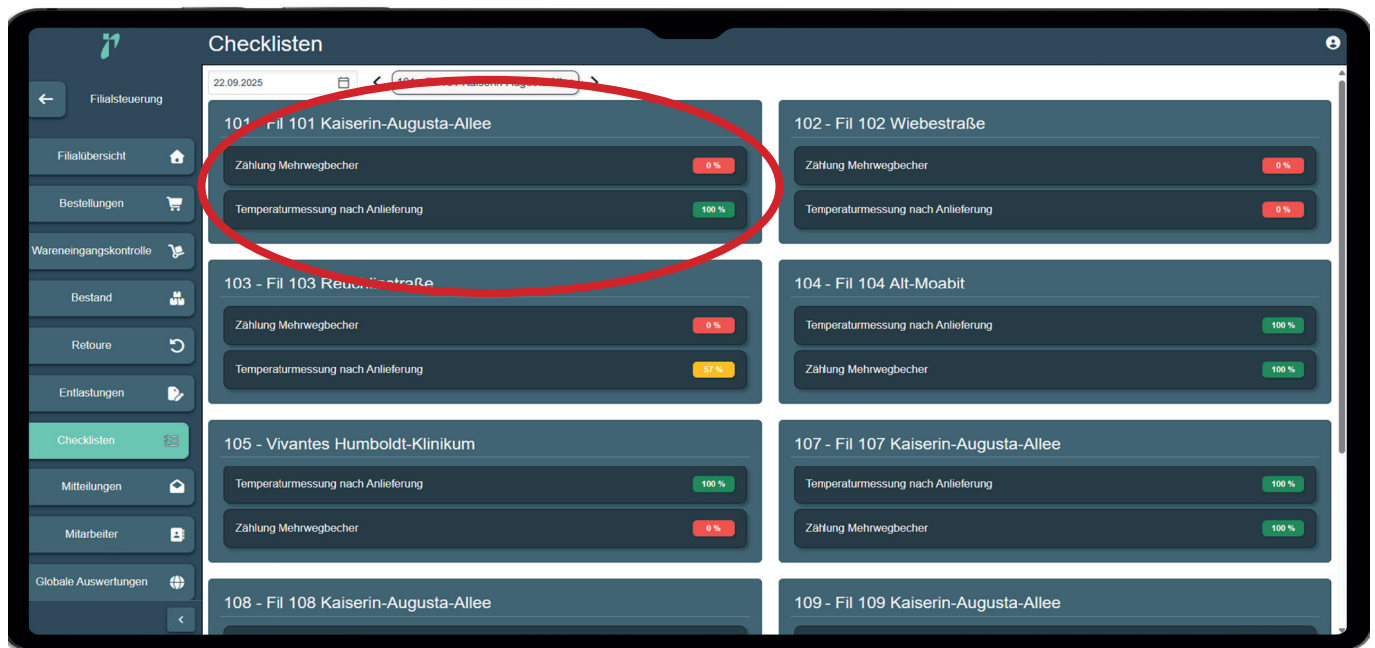
1. Vorbereitung

- ✓ Ziel des Besuchs definieren, Fokus auf ... festlegen
- ✓ Änderungen seit letztem Filialcheck: Was ist erledigt? Was ist noch offen?
- ✓ Filialkennzahlen, Umsatz, Durchschnittsbö, Retourenquote ...

The screenshot shows a mobile application interface for 'Überblick pro Tag' (Daily Overview). The top bar displays the date range 'Von 15.09.2025 Bis 22.09.2025'. Below this, a table lists various branches and their performance metrics. A red arrow points from the 'Retourenquote' column header to the 'Retourenquote' column in the table.

Datum	Filiale	Umsatz	Arbeitszeit (h)	Kassendiff.	Kunden	Retoure	Stundenleistung	Retourenquote
15.09.2025	101 - Fil 101 Kaiserin-Augusta-Allee	3.473,03 €	71,33	24,48 €	555	587,15 €	48,69 €	16,910 %
	102 - Fil 102 Wiebestraße	2.620,80 €	23,85	-10,73 €	481	376,35 €	109,89 €	14,360 %
	103 - Fil 103 Reuchlinstraße	2.161,90 €	20,67	15,46 €	379	415,38 €	104,61 €	19,210 %
	104 - Fil 104 Alt-Moabit	1.531,60 €	21,35	0,65 €	196	671,28 €	71,74 €	43,830 %
	105 - Vivantes Humboldt-Klinikum	2.847,79 €	30,97	1,10 €	394	248,83 €	91,96 €	8,740 %
	107 - Fil 107 Kaiserin-Augusta-Allee	2.217,29 €	22,17	23,05 €	449	244,05 €	100,03 €	11,010 %
	108 - Fil 108 Kaiserin-Augusta-Allee	3.171,43 €	45,28	7,37 €	456	294,70 €	70,04 €	9,290 %
	109 - Fil 109 Kaiserin-Augusta-Allee	1.712,38 €	24,45	1,83 €	327	349,38 €	70,04 €	20,400 %
	111 - Fil 111 Kaiserin-Augusta-Allee	0,00 €	0,00	0,00 €	0	0,00 €	0,00 €	0,000 %
	113 - Fil 113 Kaiserin-Augusta-Allee	1.468,88 €	23,98	-33,70 €	228	194,13 €	61,25 €	13,220 %
	115 - Fil 115 Kaiserin-Augusta-Allee	1.610,40 €	32,45	2,10 €	164	770,86 €	49,63 €	47,870 %
	116 - Fil 116 Kaiserin-Augusta-Allee	1.804,46 €	15,58	-5,00 €	392	409,40 €	115,79 €	22,690 %
	117 - Fil 117 Kaiserin-Augusta-Allee	1.559,46 €	16,58	0,44 €	299	277,30 €	94,04 €	17,780 %
	118 - Fil 118 Kaiserin-Augusta-Allee	2.850,17 €	36,03	-17,09 €	452	485,77 €	79,10 €	17,040 %
	130 - Fil 130 Kaiserin-Augusta-Allee	0,00 €	0,27	0,00 €	0	0,00 €	0,00 €	0,000 %

- ✓ Sauberkeit und Ordnung, Checklisten: Hygiene, Kaffeemengenzählung, Warenpräsentationskontrolle, Temperatur
- ✓ Umsetzung von Aktionen, Verkostungen, Warenfrequenz
- ✓ Mitarbeitermotivation: Was ist mir aufgefallen? Was gefällt mir besonders gut? ...



2. Begrüßung und Einstieg

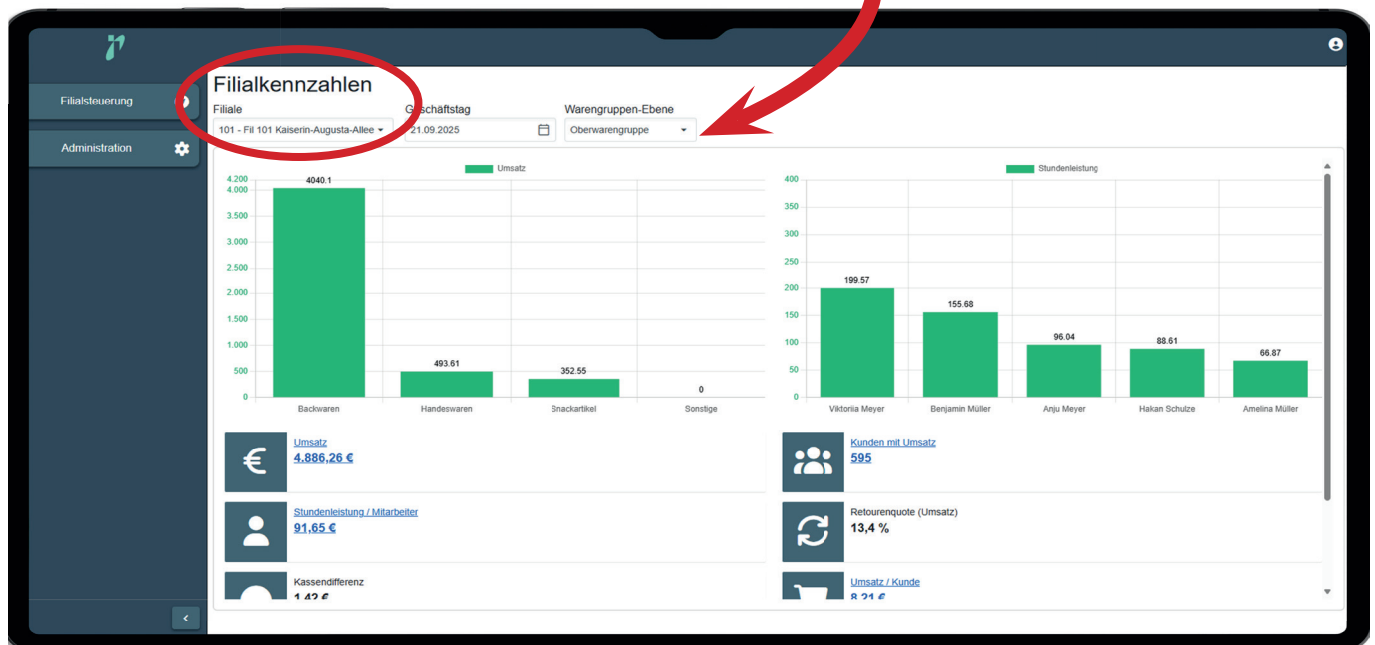
- ✓ Begrüßung des Filialteams
- ✓ Kurzes Gespräch über Stimmung & aktuelle Situation
- ✓ Positive Punkte hervorheben: Mir fällt auf, dass ...

3. Rundgang und Beobachtung

- ✓ Außenauftritt: Sauberkeit, Beschilderung, Plakate, Aktion sichtbar
- ✓ Verkaufsraum: Warenpräsentation, Frische, Vollständigkeit, Preisauszeichnung
- ✓ Theke & Verkauf: Kundenansprache, Zusatzverkauf, Freundlichkeit
- ✓ Hygiene & Ordnung: Kleidung, Hände, Reinigungspläne, Müll, Kühlung
- ✓ Backbereich: Geräte, Sauberkeit, Einhaltung der Abläufe

4. Kennzahlen & Organisation

- ✓ Umsatz, Durchschnittsbö, Retourenquote ...
- ✓ PEP
- ✓ Umsetzung von Aktionen / Neuheiten
- ✓ Schulungsbedarf bei Mitarbeitern



5. Feedback- & Entwicklungsgespräch

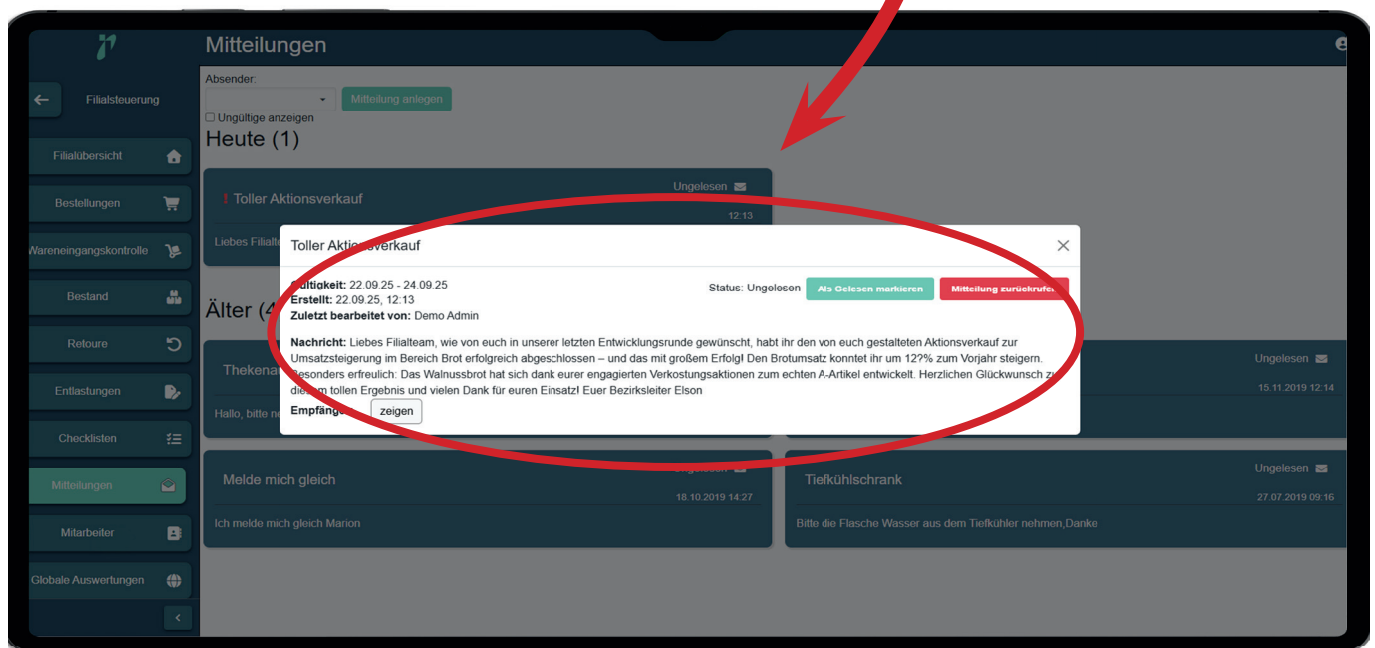
- ✓ Stärken betonen: Was läuft gut? Anerkennung zeigen ...
- ✓ Verbesserungspunkte klar ansprechen: Konkrete Beispiele
- ✓ Ziele vereinbaren: SMART (konkret, messbar, erreichbar, realistisch, terminiert)
- ✓ Unterstützung anbieten: Schulung, Material etc.

6. Abschluss

- ✓ Wichtigste Punkte noch einmal zusammenfassen
- ✓ Vereinbarte Maßnahmen notieren (Filialleiter bekommt Kopie)
- ✓ Positiver Abschluss, Motivation stärken

7. Nachbereitung

- ✓ Besuchsbericht sofort dokumentieren
- ✓ Maßnahmen nachhalten (Follow-up beim nächsten Besuch, telefonisch oder per Mitteilung)
- ✓ Erfolge und Verbesserungen beim nächsten Entwicklungs-Stopp ansprechen



Kontaktieren Sie uns



SAMUELSON Kassensysteme GmbH
Kaiserin-Augusta-Allee 104 – 106
10553 Berlin
+49 30 / 306 739 0
info@samuelson.de
www.samuelson.de