



SEMINAR

Neue Medien im Verkauf – die Zukunft des Handels kennenlernen

Im Internet sehen wir, dass Produkte gut digital verkauft werden können. Auch im stationären Handel lassen sich moderne Technologien mit Erfolg einsetzen. Mit sogenanntem „Digitalen Instore Marketing“ eröffnen sich Chancen, die Verkaufsleistung und somit die Flächenproduktivität zu erhöhen. Das ist kein einfaches Aufhängen von Bildschirmen, sondern es geht darum, neuartige Einkaufserlebnisse zu schaffen – und zwar durch Unterstützung mit Technologie. Der Verkaufsprozess von Verkäufern lässt sich etwa durch Tablet-Lösungen optimieren, Sortimente können „virtuell“ erweitert werden, die Führung des Kunden im Geschäft lässt sich durch Leitsysteme verbessern, Printwerbung kann aufgewertet werden (z. B. durch Augmented Reality) und die Kundenbindung kann u. a. durch intelligentes Couponing verstärkt werden. Die erforderlichen Investitionen können sich bei guter Konzeption schnell amortisieren. Besonders wenn die Prozesse im Geschäft mit E-Commerce verknüpft werden (Cross-Channel-Marketing), entsteht ein verbesserter Kundendialog. Viele konkrete Praxisbeispiele zeigen die Zukunft des mehr und mehr digitalen Handels auf.

Ein wichtiges Seminar für alle vorausdenkenden Handelsmanager und somit für all diejenigen, die sich für die greifbare Zukunft vorbereiten wollen. Vorgestellt werden auch die neuesten Erkenntnisse aus dem innovativen Forschungs- und Praxisprojekt der Rid Stiftung.

ZIELGRUPPE: stationäre Händler und Multichannel-Anbieter mit Investitionsfähigkeit

PROGRAMM

- Einkaufserlebnisse technologisch unterstützen
- Mobile Lösungen, interaktive Systeme, Gestensteuerung, Augmented Reality zielgerichtet nutzen
- Cross-Channel-Marketing innovativ gestalten
- Best-Practice-Beispiele zur Zukunft des (Multichannel-)Handels
- Kosten-/Nutzeffekte und Planung von digitalem Instore-Marketing
- Gezielte Einführung von digitalem Instore-Marketing für unterschiedliche Budgets
- Praxisbeispiele und Besichtigung von innovativen Lösungen

SEMINARLEITUNG

Prof. Dr. Klaus Gutknecht
Annette Noll-Decke

TERMIN

24.-26. September 2012
(3 Tage)

ORT

Platzl Hotel, München

MAX. 16 TEILNEHMER

Seminarbeitrag
pro Teilnehmer für die
Verpflegung: 25,68 Euro