

QUO VADIS, FACHHANDEL?

Das Sanitätshaus als Marke – Innovative Konzepte und Strategien für den Fachhandel

INFORMATIONSVORANSTALTUNG FÜR DEN SANITÄTSFACHHANDEL

23.Juli 2008/Nürnberg

24.Juli 2008/München

14.August 2008/Köln



Volker Schulz

INNOVATIVE KONZEPTE FÜR DEN FACHHANDEL

- Welche innovativen Konzepte haben das Potenzial zum neuen „Rennpferd“ für den Fachhandel?
- Vorstellung von Konzepten für den Freiverkauf, Zielgruppen: Kinder, Jugendliche, Eltern, Breiten- und Spitzensportler/innen.
- Mit welchen Konzepten werden ausgesuchte GKV- Segmente in der Öffentlichkeit beworben?
- Wie baut man erfolgreich Netzwerke auf. Welche Maßnahmen sind notwendig? Welche Netzwerke machen Sinn?
- Vorstellung der CIN Strategie - und wie Sie durch diese Strategie Kosten senken und gleichzeitig den Unternehmenswert erhöhen.



Anne Tuchtfeldt

GUT IST, WAS VERKAUFT - DAS SANITÄTSHAUS ALS ERFOLGREICHE MARKE IN DER REGION

- Marketing und Kommunikation als Erfolgsfaktoren des Fachhandels.
- Mitarbeiter und Laden als Spiegelbild Ihres Unternehmens.
- Das gute Gefühl und Vertrauen bei Kunden und Empfehlern wird durch Kommunikation und Erlebnisse erzeugt. Es werden Wege aufgezeigt, mit Marketing, Kommunikation und dem richtigen Ladenkonzept Ihre Unternehmensmarke zu stärken, den Verkauf zu fördern und die Kundenbindung und -neugewinnung zu erhöhen.
- Emotionales „POS-Marketing“ weckt Kundeninteresse.



Norbert Kammann

STRATEGIEN UND MASSNAHMEN ZUR ERFOLGREICHEN MARKTBEARBEITUNG

- Durch welche systematische Vorgehensweise werden Unternehmensziele kurz-, mittel- und langfristig qualitativ und quantitativ besser erreicht und dabei Ressourcen gespart.
- Wie in der derzeitigen Wettbewerbssituation die strategische Position des Unternehmens in der Region ausgebaut, bzw. gefestigt wird.
- Mit welchen Maßnahmen „aktives Verkaufen“ erreicht wird.
- Wie die Kundenloyalität als Turbo für den Unternehmenserfolg erhöht wird.
- Wie durch eine genaue Hindernisanalyse die Unternehmensziele besser und kostengünstiger erreicht werden.

Gebühr: 69,50 € pro Person inkl. Mittagessen (Die Gebühr fällt auch bei Nichtanspruchnahme des Mittagessens an)

Dauer: ca. 3 1/2 Stunden

Veranstaltungsbeginn: jeweils 13.30 Uhr

Mittagessen: ab 12.30 Uhr im Restaurant

Wir bitten Sie, dass Sie sich bei Teilnahme mit dem beigefügten Formular anmelden.