

Frühbucher-Bonus bis 26. Oktober 2017
TWO for ONE – für einen zahlen, zu zweit teilnehmen!



Einladung zum
IC Wohnbau-Forum Österreich 2018
+ Marktdaten + Marketing- & Vertriebsstrategien +



28. November 2018

09:00 - 17:00 Uhr

Hotel IMPERIAL,
a Luxury Collection Hotel

Kärntner Ring 16
1015 Wien, Österreich

[Anmeldung](#)

Veranstalter: Interconnection Consulting
Europas führender Anbieter von Market Intelligence für den Wohnbaumarkt

PROGRAMM

- 09:00 Begrüßung, Empfang + Vorstellungsrunde
- 09:15 Bauboom & Betongeld: Daten und aktuelle Trends am Wohnbaumarkt in Österreich
- 10:00 Sie hama a Haus baut...: Der österreichische Fertighausmarkt: Status-Quo und Ausblick
- 11:00 Kaffeepause
- 11:30 Digital, phänomenal!: Trends am Wohnbaumarkt
- 12:15 Mittagspause
- 14:00 Goßhirm a Geldbörse: Neuromarketing für den Wohnbau
- 14:45 Online Lead Generation für den Wohnbau
- 16:00 Sales Excellence: Key Note von Peter Berger

Zielgruppe

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter von Unternehmen der Branche sowie von Unternehmen verwandter Branchen

Konferenzsprache

Deutsch (Simultanübersetzung auf Englisch ab der 2. verbindlichen Anmeldung)



Nähere Informationen erhalten Sie bei:
 Mag. Dominika Niton
 Tel +43 1 585 4623-35
 info@interconnectionconsulting.com

Einladung zum
IC Wohnbau-Forum Österreich 2018
 + **Marktdaten + Marketing- & Vertriebsstrategien +**

Das ganztägige IC Wohnbau-Forum Österreich 2018 präsentiert breitgefächerte Informationen und Analysen zum Wohnbau-Markt nach Region, zur Marktentwicklung und dem Marktumfeld. Zudem geben wir einen Gesamtüberblick über den österreichischen Fertighaus-Markt, inklusive Marktgrößen und Durchschnittspreise.

Wir präsentieren Benchmarks zu Kategorien wie Gebäudetypen und Baufertigstellungen und werfen einen Blick auf die TOP Trends des Marktes. Neben den Marktbeiträgen am Vormittag erwarten Sie nachmittags Vorträge aus dem Bereich der Marketing- und Vertrieboptimierung, inklusive Diskussionsrunden zur aktiven Einbindung der Teilnehmer:

- Aktuelle Zahlen + Daten / Prognosen + Analysen:
 - Der Wohnbau-Markt in Österreich nach Gebäudetypen und Baustufen
 - + nach Baugenehmigungen, Baufertigstellungen + Renovierung
 - Der Fertighaus-Markt in Österreich nach Gebäudetypen
 - + nach Segmenten: (Ausbaustufen, Haustypen, Bauweisen und Preisklassen)
 - Wachstumssegmente: Betreutes Wohnen, Flüchtlingsunterkünfte, Renovierung
 - Trends: Sharing Economy und Smart Houses
- DIGITAL, PHÄNOMENAL!: Trends am Wohnbaumarkt
- GROßHIRN A GELDBÖRSE: Neuromarketing für den Wohnbau
- ONLINE LEAD GENERATION für den Wohnbau
- LIEBE GEHT DURCH DIE GELDBÖRSE: ‚Share of Wallet‘ Programm für den Wohnbau

IC Wohnbau-Forum Österreich 2018
 28. November 2017 / 09:00 – 17:00 Uhr
Hotel IMPERIAL, a Luxury Collection Hotel, Kärntner Ring 16, 1015 Wien, Österreich
 Konferenzsprache: Deutsch (bedarfswise Simultanübersetzung auf Englisch)
 PREIS € 890.- / inklusive Verpflegung

Profitieren Sie bis einschließlich 26. Oktober 2018 von unserem Frühbucher-Bonus „TWO for ONE“
Jener ermöglicht die Teilnahme zweier Personen zum Preis von einer und gilt für Teilnehmer desselben Unternehmens.

Wir ersuchen um frühzeitige Anmeldung via Online-Formular. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung!

Dr. Frederik Lehner,
 Geschäftsführer, Interconnection Consulting
 Tel: + 43 1 585 4623-0
 Fax: + 43 1 585 4623-30
 event@interconnectionconsulting.com
 www.interconnectionconsulting.com

* Aus technischen Gründen behalten wir uns eine Änderung des Veranstaltungsorts innerhalb Wiens vor.

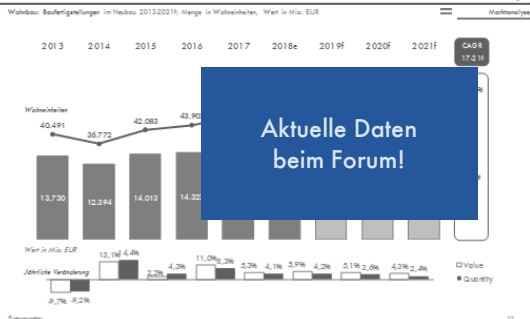
BAUBOOM + BETONGELD Daten und aktuelle Trends am Wohnbaumarkt in Österreich

Der Vortrag analysiert den Österreichischen Wohnbaumarkt nach Region inklusive Marktumfeld und Analyse der wichtigsten Markttreiber, wie Wirtschaftsentwicklung, Demografie und politische Rahmenbedingungen. Außerdem erwarten Sie Analysen zu den einzelnen Segmenten wie Gebäudetypen, Baustufen und Kundengruppen. Zahlen, Daten und Prognosen des Vortrags basieren dabei auf dem aktuellen IC Building Forecast.

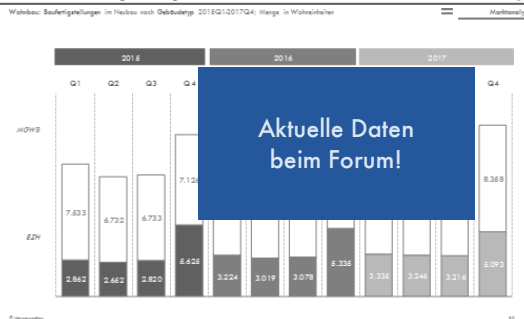
INHALT*:

- Entwicklung des Wohnbaus (EZH/MGWB) 2011 – 2021f in Österreich
- Analysen nach Segmenten: Gebäudetypen, Baustufen, Kundengruppen
- Analyse der Markttreiber für den Wohnbau: Demografie, Wirtschaftsentwicklung etc.
- Benchmarks zu Durchschnittspreisen, Wachstumsraten, Kundengruppen

Rasante Wachstumsdynamik am heimischen Wohnbau setzte sich 2017 fort



Ein neues Heim zu Weihnachten – Meisten Baufertigstellungen im Vierten Quartal



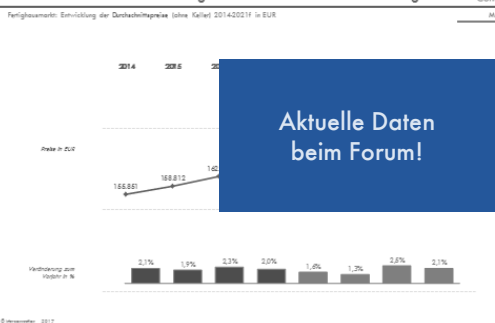
SIE HAMA HAUS BAUT ... Der österreichische Fertighausmarkt: Status-Quo und Ausblick

Der Vortrag beleuchtet den Österreichischen Fertighaus-Markt, sowie die wichtigsten mikro- und makroökonomischen Kategorien aus dem Marktumfeld. Es erwarten Sie Analysen zu den einzelnen Segmenten, wie Ausbaustufen, Haustypen, Bauweisen und Preisklassen. Die Zahlen und Daten sind dem aktuellen IC Market Tracking entnommen.

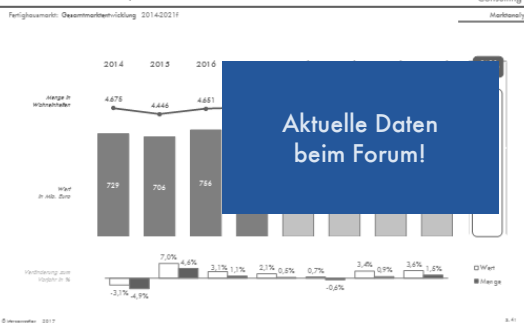
INHALT*:

- Aktuelle Entwicklungen des Fertighausmarktes in Österreich bis 2021f + Szenarien 2030
- Analysen nach Segmenten: Ausbaustufen, Haustypen, Bauweisen und Preisklassen
- Analyse der Markttreiber + Marktverschiebungen (Energieeffizientes Bauen, Design-Haus)
- Benchmarks zu Durchschnittspreisen, Wachstumsraten, Kundengruppen

Beliebtheit von schlüsselfertigen Häusern führt zu Preisanstieg



Durchschnittlich 0,6% Wachstum in den nächsten 4 Jahren



* Der Vortrag basiert auf Auszügen aus der aktuellen IC Marktstudie, kann die Studie selbst aber nicht ersetzen!

DIGITAL, PHÄNOMENAL!: Trends am Wohnbaumarkt

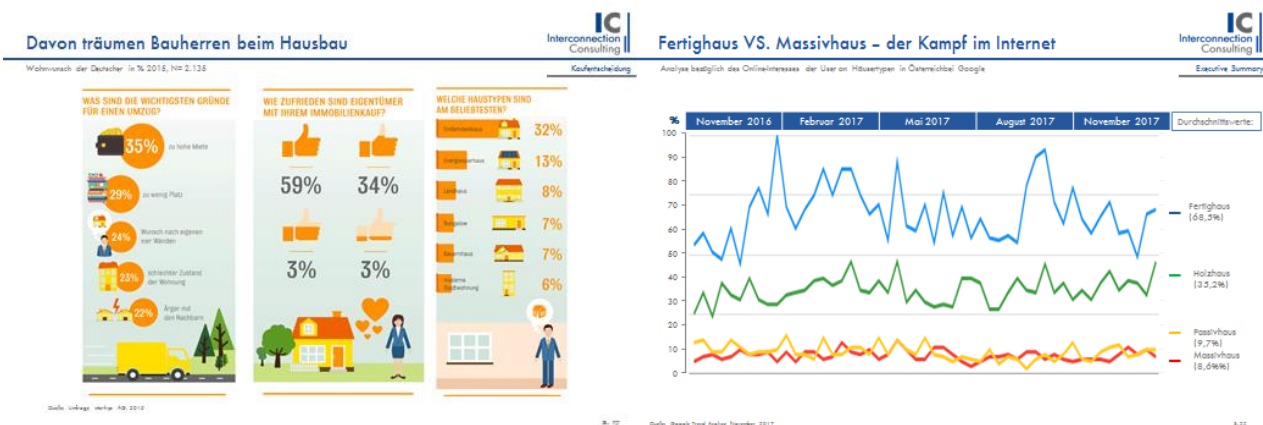
Der Traum vom Eigenheim wird für viele ein zunehmend unerreichbarer. Wohnungseigentum ist ohne entsprechende Eigenmittel so gut wie nicht zu bewerkstelligen, und auch der Bereich Hauseigenbau wird zukünftig einem immer geringer werdenden Teil der Bevölkerung zugänglich sein. Ein Grund dafür, dass der **Fertighausmarkt** blüht und dass der Bereich **Renovierungen** unter den Wachstumssegmenten liegt. Aufgrund der durchschnittlich immer älter werdenden Bevölkerung stellt das Betreute Wohnen ein weiteres Wachstumssegment dar, das Segment Flüchtlingsunterkünfte ist ebenso im Wachstum begriffen.

SHARING ECONOMY: Die Generation Y kommt auch im Wohnbau! Was bei Fahrrädern, Autos und Urlaubs-Unterkünften in den Ballungszentren längst Realität geworden ist, wird sich früher oder später auch auf den Bereich Wohnen ausweiten. Nutzen statt Besitzen lautet dabei die saloppe Antwort der Generation Y auf den Turbokapitalismus. Der Besitz weicht der Selbstbestimmung als Statussymbol Nr. 1, und im Bereich Wohnen werden Küchen, Wohnräume oder andere Räume für soziale Zwecke zunehmend geteilt werden. Das Time-Magazin jedenfalls listet den geteilten Konsum als eine der zehn größten Ideen, die die Zukunft verändern können.

SMART HOMES: Die Zukunft des Wohnens! Der Begriff bezeichnet Häuser und Wohnungen, in denen verschiedene Geräte vernetzt und kontrolliert werden können. Neben den praktischen Effekten Herd, Heizung oder Licht mit dem Smartphone steuern zu können, lassen sich die Systeme auch für ein energieeffizienteres Wohnen anwenden. Mitteleuropa liegt hier weit hinter Ländern wie etwa Süd-Korea, langfristig wird sich dieser Trend aber auch hier durchsetzen.

INHALT:

- Aktuelle gesellschaftliche Trends: Die Geteilte Ökonomie der Generation Y + Smart Homes are Coming
- Landflucht und Gentrifizierung
- Hausbautrends im Wohnbau: Design-Haus, Smart Homes
- Wachstumssegmente: Fertighaus, Renovierung, Betreutes Wohnen, Flüchtlingsunterkünfte



GROßHIRN A GELDBÖRSE: Neuromarketing für den Wohnbau

Neuromarketing basiert in erster Linie auf wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem Feld der Neuroökonomie, deren Kernthema die Erforschung des Entscheidungsverhaltens im ökonomischen Kontext ist. Neuromarketing geht dabei davon aus, dass die meisten Kaufentscheidungen unbewusst und mehrheitlich emotional gesteuerten Impulsen unterliegen.

Das Wissen um die Funktionsweise des Gehirns hat sich dabei aufgrund neuer Methoden in den letzten 10 Jahren mehr als verdoppelt und es verändert zunehmend die Art, wie erfolgreiche Unternehmen mit Kunden kommunizieren und wie man die Wünsche von Kunden misst.

Der Vortrag zeigt auf wie unser Gehirn in hohem Maße irrationale und unbewusste Entscheidungen fällt, welche Motivstrukturen eine Rolle spielen und angesprochen werden und wie man den Erfolg von Logos, Sujets und Werbemittel mittels Computertomografie vorhersehen kann. Des Weiteren wird auf radikale Veränderungen der Kundenkommunikation eingegangen, die sich aus dem aktuellen Stand der Wissenschaft ergeben. Wer einen Platz im Hirn der Konsumenten will, muss seinen Kommunikationsansatz auf die Funktionsweise des Gehirns umstellen.

INHALT:

- Wie entscheidet unser Gehirn, was treibt uns an
- Messung von Produkten und Werbemittel mit Gehirnschanner
- Die Limbische Entscheidungsstruktur und die Konsequenzen für Ihr Marketing
- Multisensorales Marketing

Implizite Messmethoden - fMRT, EEG und EyeTracking

Beschreibung der Impliziten Messmethoden: Nutzen, Grenzen und Kosten

1

Das Eye Tracking zeichnet Augenbewegungen bei der Betrachtung von Werbemittel auf und gibt Aufschlüsse über die Aufmerksamkeitsstärke relevanter Elemente.

2

Der Elektroenzephalograph (EEG) misst die elektrische Hirnaktivität bei der Betrachtung von Werbung und liefert Einblicke in emotionale und motivationale Vorgänge im Gehirn.

3

Die Funktionelle Magnetresonanztomographie, ist ein bildgebendes Verfahren, und erfasst unbewusste Emotionen und Kognitionen, welche für Kaufentscheidungen und Gefallen verantwortlich sind.

© Interconnection Consulting

Was messen Neuromarketing-Methoden

Beschreibung der für die Werberlösbarkeit relevanten Dimensionen

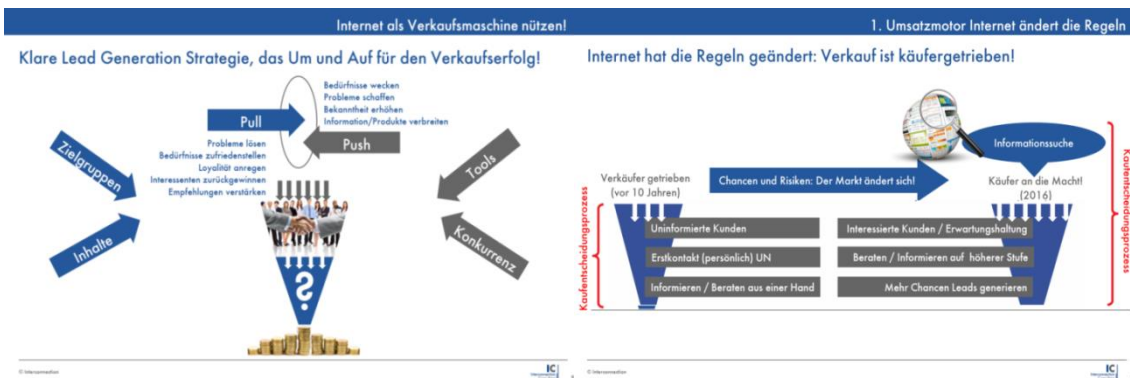
© Interconnection Consulting

ONLINE LEAD GENERATION für den Wohnbau

Der Vortrag präsentiert Strategien, um das Potenzial des Internets zur Kundengewinnung voll auszuschöpfen. Es werden Strategie-Konzepte und wesentliche Bausteine von der Planung bis zur Umsetzung vorgestellt, um Lead Generation Projekte am Wohnbaumarkt erfolgreich umzusetzen.

INHALT:

- Planung und Umsetzung von Lead Generation Projekten
- Strategien zur Online Kundengewinnung: Leads generieren + effektiv umsetzen
- Tit-for-Tat als neue Internetwährung
- Lead Generation Prozesse: Definition der Kommunikationskette, Schnittstellen + Kompetenzen
- Strategische Ausrichtung der Homepage + „Dos and Dont’s“ bei der Umsetzung von Lead Generation Projekten

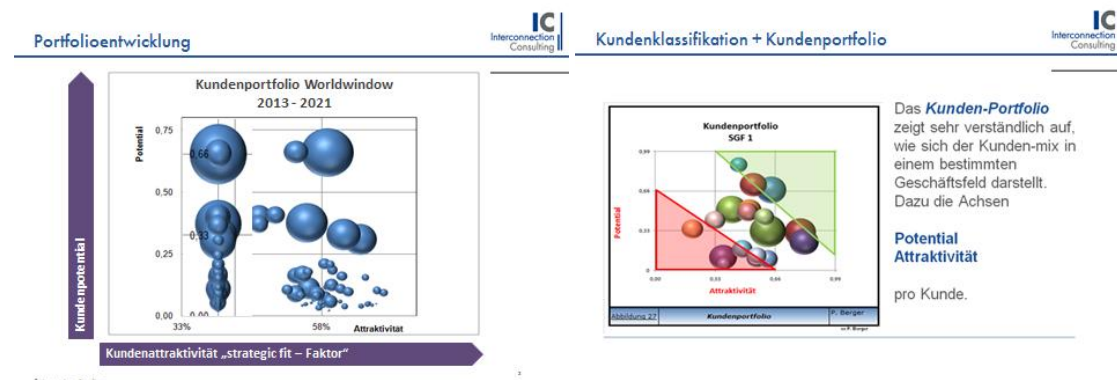


LIEBE GEHT DURCH DIE GELDBÖRSE: ‚Share of Wallet‘-Programm für den Wohnbau

Für das Wachstum von Unternehmen sind letztlich immer die Kunden entscheidend. Um nachhaltiges Wachstum zu generieren ist ein ‚Fit‘ von Unternehmensphilosophie und Kundenbedürfnissen nahezu unerlässlich. Das gilt sowohl bei Endkonsumenten als auch in B2B-Märkten. Dieser das Forum abrundende Vortrag von Peter Berger zeigt, wie Sie Wachstum im Vertrieb aus dieser Perspektive richtig steuern.

INHALT:

- Die 3 Kundentypologien: Preisoptimierer, Systemoptimierer und Problemlöser
- Unterscheidung der Kundentypen: Was verlangt der jeweilige Typ + welcher Kundentyp passt zu mir?
- „strategische Absatzsteuerung“ im technischen Vertrieb
- Strategien für den richtigen Kundenmix entwickeln



Referenten + Referenzen

Dr. Frederik Lehner / Geschäftsführer Interconnection Consulting

Frederik Lehner gründete 1998 die IC Consulting GmbH in Wien, seit 1999 ist er geschäftsführender Gesellschafter von Interconnection Consulting. Interconnection Consulting ist spezialisiert auf die Bereiche Internationale Marktforschung und Marketingberatung und zählt über 1.000 Unternehmen zu ihren Kunden. Frederik Lehner verfügt über langjährige Beratungs- und Vortragserfahrung in den Bereichen entscheidungsorientierte Marktforschung, Marketing, Preismanagement, Internationalisierung, Vertriebs- und Innovationsmanagement und CRM. Durch über 200 jährliche Marktstudien in 30 unterschiedlichen Branchen kann Dr. Frederik Lehner auf ein umfassendes und breitgefächertes Branchen-Know-How sowohl im Consumer als auch im B2B-Bereich zurückgreifen.

Mag. Ernst Rumpeltes / Senior Consultant / Baubranche

Ernst Rumpeltes ist seit 2010 bei Interconnection Consulting für die Erstellung von Studien und Beratungsprojekte innerhalb der Baubranche zuständig. Er ist Autor des jährlich erscheinenden IC Building Forecast und damit ausgewiesener Experte der heimischen Bauwirtschaft. Ernst Rumpeltes absolvierte das Studium Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Mag. Panorea Kaskani / Senior Consultant / Neuromarketing

Panorea Kaskani ist Diplom Psychologin (Universität Wien) und Expertin im Bereich Neuromarketing. Sie hat zuletzt eine Eye-Tracking Studie am Institut für Konsumentenverhaltensforschung an der Universität Wien durchgeführt (Impuls Käufer und Einfluss von Marketingstimuli am Point of Sale). Seit 2017 ist Panorea Kaskani als Senior Consultant für die Bereiche Neuromarketing und Lead Generation verantwortlich.

Mag. Raphael Amschl / Senior Consultant / E-Commerce + Online-Marketing

Raphael Amschl ist seit 2008 als Consultant für die Bereiche E-Commerce und Online-Marketing verantwortlich. 2010 gründete er „Webverstärker – das Kompetenzzentrum für Online-Business“. Er hat für zahlreiche renommierte Unternehmen Online-Marketing Projekte analysiert, optimiert und umgesetzt. Vor seiner Zeit bei Interconnection Consulting war er bei Du Pont tätig, sowie an der Universität Wien und an der Technischen Universität Wien beschäftigt. Raphael Amschl absolvierte das Studium der Wirtschaftsinformatik an der Technischen Universität Wien und an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Ing. Peter Berger, MA, CMC / Senior Consultant / Strategie + Vertrieboptimierung

Peter Berger ist Spezialist in den Bereichen absatzorientierte Unternehmensberatung, Vertriebsprozessoptimierung, CRM/CAS-Implementierung, Strategieoptimierung und Change Management. Peter Berger hat 30 Jahre Erfahrung im internationalen Vertrieb. Als General Manager für Sales & Marketing hat er 15 Jahre lang aktiv Vertriebsorganisation geführt und als Key Account Manager sich selbst an vorderster Front mit Fragen der Optimierung von Absatzstrategien beschäftigt. Motiviert durch den Wunsch, Unternehmen sowie Menschen zu fördern, leitete er über 200 SALES Excellence Projekte von Konzernen bis zu KMUs, verfasste ein Fachbuch zum Thema "Absatzsteuerung - technischer Vertrieb", ist Sprecher des Arbeitskreises Vertriebsberatung der Wiener Wirtschaftskammer und oft gebuchter KeyNote-Speaker zum Thema „Absatzerfolg sichern!“.

