



FENSTER, TÜREN + SONNENSCHUTZ-ELEMENTE IN FRANKREICH

 19.02.2019

 citizenM Paris Gare de Lyon

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Marketing-
und Vertriebsleiter von
Unternehmen der
Baulemente Branche,
sowie deren Vertriebspartner

ANMELDUNG

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 14. Jänner 2019

*.. von Europas führendem Marktforschungsinstitut
für die Fenster, Türen + Sonnenschutzmärkte!*



Florine Niant

Ingenieurin mit Abschluss der ESSEC in Marketing, ist Beraterin im Bereich Marketing und Strategie sowie als Coach tätig. Sie unterstützt das IC Team seit 2018.



Vito Graziano

Der studierte Wirtschafts- + Politik-Wissenschaftler ist seit 2016 als Consultant und Marktanalyst bei Interconnection Consulting tätig.

EINLADUNG

Unser ganztägiges Marketing Forum präsentiert einen Gesamtüberblick des Französischen Bauelemente Marktes, in Relation zur Entwicklung der europäischen TOP Märkte. Am Vormittag geben wir einen Überblick über die Kernergebnisse einer Vielzahl an Studien und analysieren die Marktentwicklung und die Marktpotentiale, inklusive Prognosen bis 2021 auf Basis unserer aktuellen Studien. Außerdem werden die Markttreiber (insbesondere die Bauwirtschaft), die Trends und Erfolgsfaktoren vorgestellt.

Die Marktvorträge beinhalten die Marktgrößen und Durchschnittspreise mit Blick auf die Produktgruppen, Materialien und Kundensegmente. Am Nachmittag erwarten Sie ausgewählte Tools für Ihre Marketing- und Vertriebsagenden, um am Markt noch erfolgreicher zu bestehen! Unsere an die Vorträge anschließenden Diskussionen geben Ihnen Raum Ihre Themen und Fragestellungen einzubringen!

MARKTENTWICKLUNG | MARKTTREIBER | TRENDS *

Kernergebnisse und Benchmarks des französischen Markts im Vergleich zu Westeuropa gesamt in den nachstehenden Branchen:

Fenster | Außentüren | außenliegender Sonnenschutz

Mit Daten zum Gesamtmarkt und Highlights der Entwicklung in folgenden Untersegmenten*:

Produktgruppen | Geschäftssegmente | Vertriebswege | Materialien.

Sowie Trends, Preisentwicklungen und Erfolgsfaktoren.

* Die Vorträge basieren auf aktuellen Studien können und wollen diese aber nicht ersetzen!

MARKETING TOOLS

Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT:

Mit den Vertriebspartnern erfolgreich wachsen!

POWER PRICING: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

ONLINE LEAD GENERATION:

OLG Strategien für den Bauelemente Markt

Ihre Ansprechpartnerin
Florine Niant
t: +33 602 719127
m: info@interconnectionconsulting.com



**FENSTER, TÜREN +
SONNENSCHUTZ
IN FRANKREICH**

WANN: 19.02.2019

WO: citizenM Paris
Gare de Lyon
8 Rue Van Gogh
75012 Paris

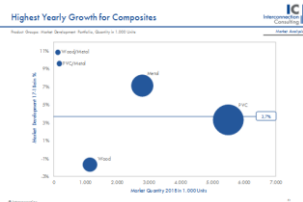
EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 14. Jänner 2019

ANMELDUNG

VORTRÄGE

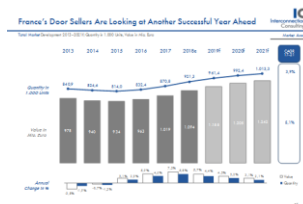
Frankreichs Märkte für Fenster, Außentüren + Sonnenschutz-Elemente

Der Vortrag analysiert den Französischen Markt für Bauelemente in den Kategorien Fenster, Außentüren und außenliegender Sonnenschutz. Wir präsentieren Zahlen und Fakten über die aktuelle Marktgröße und die Marktentwicklung für die Gesamtmärkte in den verschiedenen Segmenten inklusive Prognosen bis 2021. Und wir werfen einen Blick auf die wichtigsten Entwicklungen in den TOP Ländern WEUs. Der Vortrag stützt sich auf die aktuellen IC Marktstudien.



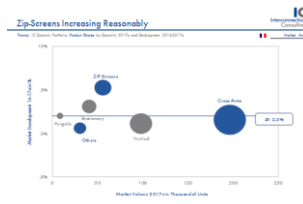
FENSTER: Gesamtmarkanalysen nach

- Rahmenmaterialien: PVC, Aluminium, Holz, Verbundstoffe
- Geschäftssegmenten: Neubau + Renovierung
- Kundensegmenten: Wohnbau + Nicht-Wohnbau
- Vertriebskanälen + Preissegmenten
- inklusive Wachstumsraten



TÜREN: Gesamtmarkanalysen nach

- Produktgruppen: PVC, Aluminium, Holz, Metall + Kombinationen
- Eigenschaften: Typen, Widerstandsklassen, Anwendungsbereiche
- Geschäftssegmenten: Neubau + Renovierung
- Kundensegmenten: Wohnbau + Nicht-Wohnbau
- inklusive Wachstumsraten + Durchschnittspreise

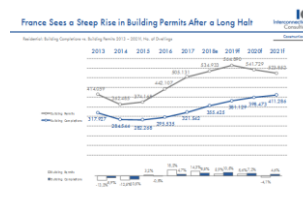


SONNENSCHUTZ: Gesamtmarkanalysen nach

- Produktgruppen: Markisen, Rollläden + Raffstoren
- Materialien: PVC, Aluminium, Sonstiges
- Motorisierungsgrad + Einbausystem
- Kundensegmenten: Wohnbau + Nicht-Wohnbau
- inklusive Distributionsanalyse

Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung + Baukonjunktur in Frankreich

Der Vortrag betrachtet die Entwicklungen der wichtigsten Marktreiber für Bauelemente: Frankreichs Wirtschaft und Bauwirtschaft. Wir analysieren den Wohnbau und Nichtwohnbaumarkt und präsentieren Benchmarks zu Baugenehmigungen und Baufertigstellungen in den Segmenten Neubau und Renovierung. Außerdem werfen wir einen Blick auf die wichtigsten Entwicklungen in Westeuropas TOP Ländern. Der Vortrag stützt sich auf den jährlich erscheinenden IC Building Forecast.

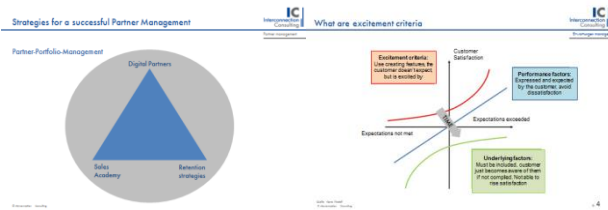


MARKTUMFELD:

- Entwicklungen im Wohnbau + Nichtwohnbau in Frankreich + WEU bis 2021
- in den Kategorien: Neubau + Renovierung
- nach Segmenten: Gebäudetypen, Baugenehmigungen + Baufertigstellungen
- sonstige Marktreiber: Wirtschaftsentwicklung, Demographie, Migration
- inklusive Wachstumsraten + Trends

Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT: Mit den Vertriebspartnern erfolgreich wachsen!

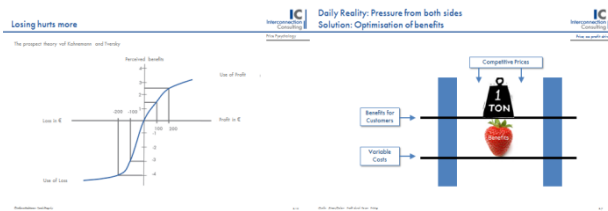
Der Vortrag beleuchtet die wichtigsten Parameter im Partnering für den Bauelementemarkt und präsentiert Konzepte, um mit Vertriebspartnern erfolgreich zu wachsen. Wir betrachten wer in die Entscheidungsprozesse (Marke, Verkauf Vermarktung) eingebunden ist und analysieren die wichtigsten Ebenen des Partnerings, von der Selektion, über Digitale Partnerschaften bis zu Bindungsstrategien. Außerdem präsentieren Aufbau, Struktur und Vorteile einer Vertriebsakademie und bewerten das Partnermanagement 2.0 unter Berücksichtigung einer Kombination von Lead Management und Online Lead Management.



- Entscheidungsprozesse, Kaufkriterien .. + Markenbotschafter
- Partner-Portfolio-Management: Digitale Partner, Bindungsstrategien
- Strategien + Vorteile einer Vertriebsakademie
- Kundenbindung über Begeisterungsmerkmale
- Lead Management + Online Lead Management

POWER PRICING: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

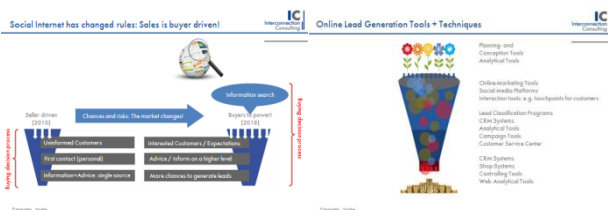
Der Vortrag betrachtet die Wirkungsweise von Preisen auf Gewinn, Märkte und Kundenpräferenz unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten und aktueller Trends. Wir analysieren Aspekte wie Preiskalkulation und Preiserhöhung und präsentieren Werkzeuge zur Handhabung von Preisgestaltung und Preisfestsetzung.



- das Potential marginaler Preiserhöhungen
- die zerstörerische Kraft eines Preiskriegs
- Preiselastizität im Vergleich zu Deckungsbeitrag
- die Bedeutung des Preises aus Kundensicht
- Neue Herausforderungen für das Pricing

ONLINE LEAD GENERATION für den Bauelemente Markt

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 Bauelementemarkt erfolgreich umzusetzen.



- Planung + Umsetzung von Lead Generation Projekten
- Strategien zur Online Kundengewinnung
- Tit for Tat als neue Internetwährung
- LG Prozesse: Definition der Kundenkommunikationskette, Schnittstellen + Kompetenzen
- Strategische Ausrichtung der Homepage
- Do's + Don'ts bei der Umsetzung von LG Projekten

PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Frankreichs Märkte für Fenster, Außentüren + Sonnenschutz-Elemente
- 10.00 Vormittagskaffee
- 10.30 Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung + Baukonjunktur in Frankreich
- 12.00 Mittagspause
- 13.30 Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT
- 14.30 POWER PRICING: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 ONLINE LEAD GENERATION für den Bauelemente Markt
- 17.00 Veranstaltungsende

... inklusive
3-Gänge Menü
Pausenverpflegung
+ elektronische
Unterlagen

Kundenstimmen + Referenzen

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebsters“ hinaus zu sehen. An dem Forumstag entstanden neue Eindrücke, die sicher auch zu neuen Aktivitäten in „meinem“ Vertrieb führen werden.

Joachim Rauch,
Vertriebsleitung MAICO

Die Beiträge waren eine Auffrischung und vermittelten gleichzeitig neues Wissen und Erkenntnisse, sowie die Möglichkeit der Selbstreflexion.

Andreas Wind,
Projekt + Key Account Manager DCCS

