



WOHNBAU IN DER SCHWEIZ + EU TOP 5

 08.05.2019

 Hilton Zürich Airport

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter von Unternehmen der Wohnbaumärkte

ANMELDUNG

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 15. März 2019

*.. von Europas führendem Anbieter
von Market Intelligence für den Wohnbaumarkt!*



Dr. Frederik Lehner, Gründer und Geschäftsführer der IC Gruppe, ist Experte in den Bereichen Marktforschung, Marketing, Preismanagement und Internationalisierung.



Mag. Ernst Rumpeltes ist studierter Wirtschaftswissenschaftler und seit 2010 als Head of Market Intelligence u.a. für die Bereiche Preismarktforschung und Kundenzufriedenheit verantwortlich. Als Autor des IC Building Forecast ist er Experte in Sachen Bauwirtschaft.



Mag. Michael Cetinkan, MBA, studierter Wirtschaftssoziologe und Sales Excellence Experte, führt seit 2017 die Vertriebsagenden als Head of Sales bei Interconnection Consulting.

EINLADUNG

Unser ganztägiges Marketing Forum präsentiert einen Gesamtüberblick den Schweizer Wohnbaumarkt mit einem vergleichenden Blick auf die wichtigsten Entwicklungen in Europas TOP 5 Märkten. Am Vormittag geben wir einen Überblick über die Kernergebnisse unserer Studien und analysieren die jeweiligen Trends, sowie die wirtschaftlichen Perspektiven der Märkte. Wir betrachten die Marktentwicklung und die Marktpotentiale, inklusive Prognosen bis 2021. Außerdem analysieren wir die Markttreiber und das Marktumfeld.

Die Marktberichte beinhalten die Marktgrößen und präsentieren die Highlights der einzelnen Segmente. 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 zum Schweizer Wohnbaumarkt mit Blick auf die Marktentwicklung in Europas TOP 5 Märkten und Analysen zu den Highlights der Entwicklungen in den einzelnen Segmenten*:

Gebäudetypen, Baugenehmigungen, Baufertigstellungen, Renovierung, Ausbaustufen, Bauweisen, Preisklassen

+ mit Daten zum Gesamtmarkt + Prognosen für die kommenden 3 Jahre

+ inklusive Wachstumssegmente, Trends + Erfolgsfaktoren

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

MARKETING TOOLS

GEOMARKETING

POWER PRICING

ONLINE LEAD GENERATION

SALES MANAGEMENT

Ihre Ansprechpartnerin
Mag. Dominica Niton
+43 1 5854623-35
info@interconnectionconsulting.com



WOHNBAU in der SCHWEIZ + EU TOP 5

WANN: 08.05.2019

WO: Hilton Zürich Airport
Hohenbühlstraße 10
8152 Opfikon

ANMELDUNG

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 15. März 2019

THEMEN + INHALTE

Marktentwicklung des Schweizer Wohnbaumarkts

Der Vortrag präsentiert Analysen zum Schweizer Wohnbaumarkt mit einem vergleichenden Blick auf die wichtigsten Entwicklungen der TOP 5 Märkte in Europa, nach Gebäudetypen, Baugenehmigungen und Baufertigstellungen. Wir präsentieren Zahlen und Fakten zur aktuellen Marktgröße und zur regionalen Entwicklung für den Gesamtmarkt in den einzelnen Segmenten inklusive Wachstumsraten + Prognosen bis 2021 auf Basis des aktuellen IC Building Forecast.



MARKTENTWICKLUNG

- Aktuelle Marktentwicklung des Wohnbaus (EZH/MGWB) bis 2021
- in der Schweiz und in EU TOP 5
- nach Segmenten: Gebäudetypen, Baugenehmigungen, Baufertigstellungen
- nach Renovierung, Ausbaustufen, Bauweisen, Preisklassen
- Analysen zu/r Marktkonzentration, Marktverschiebungen + Wachstumsraten

Wirtschaftsentwicklung und Marktumfeld des Schweizer Wohnbaumarkts

Der Vortrag präsentiert die wichtigsten Entwicklungen im Marktumfeld für den Schweizer Wohnbaumarkt mit einem Blick auf die wichtigsten europäischen Märkte. Wir präsentieren Zahlen und Fakten zur Wirtschaftsentwicklung, Demographie, Geburtenraten.



MARKTUMFELD

- Daten zur aktuellen Schweizer Wirtschaftsentwicklung bis 2021
- Bevölkerungsentwicklung
- Demographische Entwicklungen
- Politische Rahmenbedingungen (Raumplanungsgesetz)

TRENDS am Wohnbaumarkt

Der Vortrag präsentiert die wichtigsten Trends am Wohnbaumarkt. Wir blicken auf aktuelle gesellschaftliche Trends und deren Einfluss auf den Markt, wie Wohnkonzepte für die Generation Y und seniorengerechte Wohnprojekte, sowie auf Digitalisierungstrends im Wohnbau (Bauplanung + Smart Homes).



TRENDS

- Aktuelle gesellschaftliche Trends: Generation Y
- Hausbautrends : Design Häuser + Smart Homes
- Digitalisierung im Bau
- Urbane Wohnkonzepte + Generation 60+
- Wachstumssegment: Renovierung

GEOMARKETING: Märkte auf regionaler Ebene verstehen

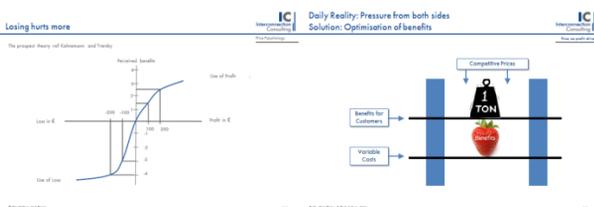
Der Vortrag stellt die wichtigsten Einsatzbereiche und Werkzeuge von Geomarketing vor und zeigt die Vorteile von regionalen Marktanalysen auf. Die durch das Geomarketing gewonnenen Erkenntnisse werden zur Unterstützung der Standortplanung, zur Vertriebssteuerung, Zielgruppenoptimierung, zur Expansions- oder Filialplanung und vielem mehr verwendet.



- Regional differenzierte Märkte besser verstehen
- Einsatzbereiche: Standortplanung, Expansionsplanung
- Anwendungen: Gebietsplanung + Vertriebscontrolling
- Potentiale zur Kundensegmentierung + Neukundengewinnung

POWER PRICING: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

Der Vortrag betrachtet die Wirkungsweise von Preisen auf Gewinn, Märkte und Kundenpräferenz unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten. 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 Wohnbau

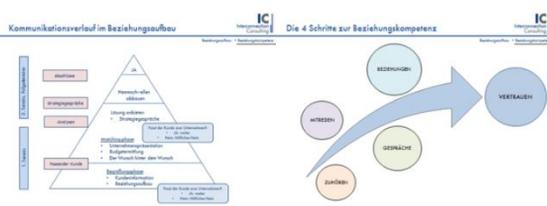
Der Vortrag präsentiert Strategien, um das Potenzial des Internets zur Kundengewinnung voll auszuschöpfen. Es werden Strategie-Konzepte und wesentliche Bausteine von der Planung bis zur Umsetzung vorgestellt, um Lead Generation Projekte am Wohnbaumarkt erfolgreich umzusetzen.



- Planung + Umsetzung
- Strategien zur Online Kundengewinnung
- Prozesse: Kundenkommunikationskette, Schnittstellen + Kompetenzen
- Strategische Ausrichtung der Homepage
- Do's + Don'ts bei der Umsetzung von LG Projekten

SALES MANAGEMENT: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0

Spätestens mit dem Einsetzen der Digitalen Wende ist das Verhältnis von Unternehmen zu Kunden zunehmend von technischen Errungenschaften (SEO, KI im Handel, Virtual Reality) geprägt. Der Vortrag zeigt die Wichtigkeit des persönlichen Verkaufs im Zeitalter der Computerassistenz auf, vor allem wenn die Beziehungskompetenz des Menschen komplementär mit der Assistenz des Computers auftritt.



- Was weiß der Computer, was Sie nicht wissen
- Welche Emotionen bewegen Kunden
- Vom Verkaufsgespräch zum Beziehungsaufbau
- Was bewirken starke Beziehungen

PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Wirtschaftsentwicklung und Markumfeld des Schweizer Wohnbaumarkts
- 10.00 Vormittagskaffee
- 10.30 Marktentwicklung des Schweizer Wohnbaumarkts
- 11.30 TRENDS am Wohnbaumarkt
- 12.00 GEOMARKETING: Märkte auf regionaler Ebene verstehen
- 12.30 Mittagspause
- 14.00 POWER PRICING: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik
- 14.45 ONLINE LEAD GENERATION für den Wohnbau
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16:00 SALES MANAGEMENT: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0
- 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

