



SONNENSCHUTZ IN ÖSTERREICH + EU TOP 7

04.09.2019
IMPERIAL
Wien

Von Europas führendem Marktforschungsinstitut für die Sonnenschutz Märkte!

UNSERE ZIELGRUPPE

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

ANMELDUNG

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 19. Juli 2019

UNSERE REFERENTEN + IHRE THEMEN



Pricing Excellence. Dr. Frederik Lehner (Geschäftsführer der InterconnectionConsulting) spricht in seinem Vortrag zu einem seiner Schwerpunktthemen, dem Preismanagement und der Preismarktforschung.



Sonnenschutzmärkte. Der studierte Volkswirt und Politikwissenschaftler Dr. Stefano Armandi ist Experte für den Sonnenschutzmarkt und stellt uns die neuesten Entwicklungen vor.



Kundenbeziehungen stehen seit über 10 Jahren im Mittelpunkt von Mag. Michael Cetinkans beruflicher Tätigkeit. Derzeit ist er Vertriebsleiter der InterConnection und der Victory Sales Academy.



Sales Excellence. Ing. Peter Berger, MA, CMC, passionierter Vertriebsexperte, hat 30 Jahre Managementenerfahrung + ist Spezialist in den Bereichen Unternehmensberatung, Vertriebsprozessoptimierung und Lead Management.

UNSERE INHALTE

ORGANISATION

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



Wir präsentierten einen Gesamtüberblick des österreichischen Sonnenschutzmarktes im Vergleich zur Entwicklung der europäischen TOP 7 Märkte. Am Vormittag erwartet Sie ein Überblick über die Kernergebnisse einer Vielzahl aktueller Studien, sowie eine Analyse der Marktentwicklung und der Marktpotentiale, inklusive Prognosen bis 2021. Außerdem stellen wir die Markttreiber (insbesondere die Bauwirtschaft), die Trends und die Erfolgsfaktoren der Sonnenschutz-Branche vor.

Die Marktvorträge beinhalten die Marktgrößen und Durchschnittspreise mit Blick auf die Produktgruppen, Anwendungsgebiete 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!

MARKTDATEN + TRENDS

Kernergebnisse und Benchmarks des österreichischen Sonnenschutzmarkts im Vergleich zu den TOP 7 Märkten in Europa in den nachstehenden Kategorien:

Außenliegender Sonnenschutz: Rollläden | Raffstoren | Markisen | Lamellendächer in Österreich + EU TOP 7

Innenliegender Sonnenschutz in EU TOP 7

- Daten zum Gesamtmarkt + Highlights der Entwicklung in Untersegmenten*:
- Produktgruppen | Geschäftssegmente | Kundensegmente | Vertriebswege | Materialien | u.a.
- Trends, Preisentwicklungen + Erfolgsfaktoren.

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

UNSERE MARKETING TOOLS

- PRICING EXCELLENCE | Gewinnoptimierung
- BEZIEHUNGSMANAGEMENT im Vertrieb
- SALES EXCELLENCE | Lead Management

IC Marketing Forum:

SONNENSCHUTZ in Österreich + EU TOP 7

WANN: 04.09.2019

WO: Hotel Imperial
Kärntner Ring 16 | 1015 Wien

ANMELDUNG

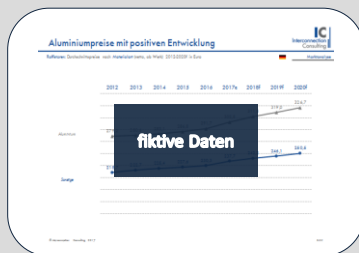
EARLY BIRD Special: 19. Juli 2019
2 zum Preis von 1

UNSERE VORTRÄGE ZU MARKT + MARKTUMFELD

Der österreichische Markt für Außenliegenden Sonnenschutz

+ Der europäische Markt für Innen- + Außenliegenden Sonnenschutz

Wir analysieren den österreichischen Markt für Außenliegenden Sonnenschutz in den Kategorien Rollläden, Raffstoren, Markisen und Lamellendächer im Vergleich zur Entwicklung von Europas TOP 7 Märkten. Außerdem präsentieren wir die wichtigsten Entwicklungen in Europas TOP Märkten für Innenliegenden Sonnenschutz inklusive Zahlen zu aktuellen Marktgrößen und der Marktentwicklung für die Gesamtmärkte in den verschiedenen Segmenten, sowie Wachstumsraten + Prognosen bis 2021 auf Basis unserer Marktstudien.

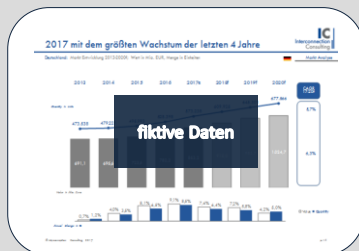


Raffstoren

- Aluminium + Sonstige
- Wohnbau + Nicht-Wohnbau
- Neubau + Renovierung
- direkter + indirekter Vertrieb
- Motorisierungsgrad

Lamellendächer

- Alleinstehend, Nicht-Alleinstehend, Sonstige
- Wohnbau Nicht-Wohnbau
- direkter + indirekter Vertrieb



Markisen

- Gelenkarm- + Pergola-Markisen, Wintergartenmarkisen, etc.
- Wohnbau + Nicht-Wohnbau
- Neubau + Renovierung
- direkter + indirekter Vertrieb
- Motorisierung

Rollläden

- Fertigrollläden, Systemgeschäft
- Wohnbau + Nicht-Wohnbau
- PVC, Aluminium, Sonstige
- direkter + indirekter Vertrieb
- Motorisierung + Einbausysteme

Wirtschaftsentwicklung + Baukonjunktur in Österreich + Westeuropa

Der Vortrag betrachtet die Entwicklungen der wichtigsten Marktreiber für den Sonnenschutzmarkt: Wirtschaft und Bauwirtschaft. Wir analysieren den Wohnbau und Nichtwohnbaumarkt und präsentieren Benchmarks zu Baugenehmigungen und Baufertigstellungen in den Segmenten Neubau und Renovierung. Der Vortrag stützt sich auf unseren jährlich erscheinenden IC Building Forecast.



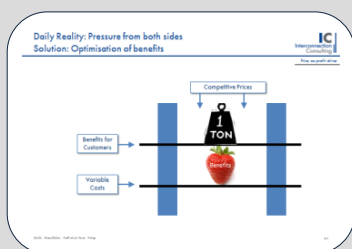
Marktumfeld

- Entwicklungen im Wohnbau + Nichtwohnbau in Österreich + EU TOP 7 bis 2021
- in den Kategorien: Neubau + Renovierung
- nach Segmenten: Gebäudetypen, Baugenehmigungen + Baufertigstellungen
- sonstige Marktreiber: Wirtschaftsentwicklung, Demographie, Migration
- inklusive Wachstumsraten + Trends

UNSERE MARKETING TOOLS

PRICING EXCELLENCE: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

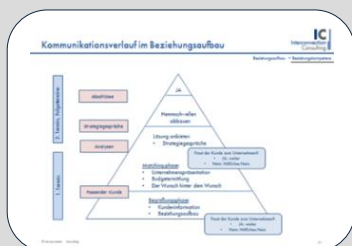
Die Wirkungsweise von Preisen auf Gewinn, Märkte und Kundenpräferenz unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten und aktueller Trends stehen im Zentrum dieses Vortrags. Aspekte wie Preiskalkulation und Preiserhöhung werden analysiert und Werkzeuge zur Handhabung von Preisgestaltung und Preisfestsetzung präsentiert.



- 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

SALES MANAGEMENT: Beziehungsmanagement im Vertrieb 2.0

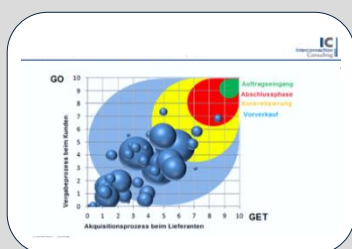
Spätestens mit dem Einsetzen der Digitalen Wende ist das Verhältnis von Unternehmen zu Kunden zunehmend von technischen Errungenschaften (SEO, KI im Handel, Virtual Reality) geprägt. Der Vortrag zeigt die Wichtigkeit des persönlichen Verkaufs im Zeitalter der Computerassistenz auf, vor allem wenn die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



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

SALES EXCELLENCE: Programm zu Ertragsicherung

Der Vortrag zeigt die Ableitung der Führungsaufgaben ausgehend von einem Ertragsoptimierungs-Ansatz (GOLDmine) und illustriert, wie über eine aktive Steuerung der LEAD-Pipeline Einfluss auf die Steuerung der Vertriebsleistung genommen werden kann.



- GOLDmine: Das Ertragsstruktur-Modell
- LEAD Management: Absatzchancen bewerten, Vertriebsprozesse strukturieren, Chancen optimieren
- Change Management im Vertrieb: Strategie als Handlungsrahmen
- LEAD Management als Steuerungsinstrument

PROGRAMM + REFERENTEN | KUNDENSTIMMEN + REFERENZEN

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.10 Wirtschaftsentwicklung + Baukonjunktur in Österreich und Westeuropa
- 10.30 Vormittagskaffee
- 11.00 Der österreichische Markt für Außenliegenden Sonnenschutz
+ Der europäische Markt für Außen- und Innenliegenden Sonnenschutz
- 12.00 Erfolgsfaktoren + Diskussion
- 12.30 Mittagspause
- 14.00 Pricing Excellence
- 14.45 Beziehungsmanagement im Vertrieb 2.0
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 Sales Excellence
- 17.00 Veranstaltungsende

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

WAS UNSERE KUNDEN SAGEN ...

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebstellers“ 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, außerdem gaben sie mir die Möglichkeit zur Selbstreflexion.

Andreas Wind (Projekt Manager DCCS)

UNSERE TEILNEHMER seit 2017

Alukon	Serge Ferrari
Beck + Heun	Schüco
Copaco	Somfy
Elero	Sonne Licht
Hella	Schatten
Markilux	Stobag
Metalcolor	Sunconfex
Renson	Harol
Roma	Warema
Roltek	Weinor
Sattler Sun-Tex	Wo & Wo

FOREN-TEILNEHMER Bauelemente

