

AUSSEN
WIRTSCHAFT
KONFERENZ UND WORKSHOP
LUXUS MARKETING INTERNATIONAL

Dienstag, 13. Oktober 2015

PROGRAMM

WKO Sky Lounge | Wirtschaftskammer Österreich | Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien
VORTRAGSSPRACHE: ENGLISCH

gefördert im Rahmen von



einer Förderinitiative des Bundesministeriums für Wissenschaft,
Forschung und Wirtschaft und der Wirtschaftskammer Österreich



KONFERENZ & WORKSHOP

LUXUS MARKETING

Dienstag, 13. Oktober 2015

VORLÄUFIGES PROGRAMM

WKO Sky Lounge | Wirtschaftskammer Österreich | Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

VORTRAGSSPRACHE: ENGLISCH

Dienstag, 13. Oktober 2015

13.30 – 14.00 REGISTRIERUNG

14.00 – 14.10 BEGRÜSSUNG & ERÖFFNUNG

Karl Hartleb – Stv. Leiter AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

**14.10 – 14.45 VISION | MARKE | POSITIONIERUNG | ZIELGRUPPEN
FÜR IHRE GESCHÄFTSSTRATEGIE IM LUXUSSEGMENT**

Ramona DA GAMA – Business Growth Strategy Coach

Faktoren für die Entwicklung einer erfolgreichen und nachhaltig wachsenden Marke:

1. VISION

- Wachstumsfahrplan: Planen Sie eine Strategie für das Wachstum Ihrer Marke für einen kurz- mittel- und langfristigen Zeitraum.
- Legen Sie Ziele fest: finanzielle Ziele, Leistungsziele und Meilensteine

2. IHRE MARKE

- Was steckt dahinter: Wofür steht Ihre Marke? Was sind ihre wichtigsten Elemente, wie hebt sie sich ab, wer sind ihre Mitbewerber?
 - Erkennen Sie Ihre externen und internen Zielgruppen um Ihre Marke zu positionieren
 - Erzählen Sie die Geschichte Ihrer Marke
-

14.45 – 15.15 DER LUXUSKUNDE: WIE TICKT ER/SIE - STRATEGIEN FÜR KUNDENZENTRIERTES MARKETING IM LUXUSSEGMENT Präsentation

Die Bedeutung des Kundenprofils. Verstehen Sie Ihren Luxuskunden.

- Michaela Christine **WOLF** - Luxury Marketer at Michaela Christine Wolf Ltd.

Fallstudien aus dem Luxusgüterbereich, die zeigen, wie die Analyse des Kundenprofils dazu beitragen kann, zielgerichtete Marketingstrategien zu entwickeln und praktisch umzusetzen und wie sich dies unmittelbar positiv auf die Rendite auswirkt.

Was Sie im Workshop erwartet:

Lernen Sie kundenzentrierte Marketinginstrumente kennen, die Ihnen helfen, Ihre Zielkunden zu identifizieren und deren Verhaltensweisen und Entscheidungswege zu analysieren. Erfahren Sie, wie Sie die Erkenntnisse erfolgreich für Ihre Kunden und in Ihrem Geschäft umsetzen können.

15.15 – 15.35 DIGITALE STRATEGIEN FÜR DEN LUXUSSEKTOR Präsentation

Die Bedeutung eines schlanken und effizienten Zugangs zu BIG DATA.

- Karinna **NOBBS** – Senior Lecturer Digital Fashion Strategy, British School of Fashion London/NYC

Karina Nobbs erläutert die Prinzipien des LEAN MANAGEMENT KONZEPTS mit Hilfe von best practice Fallbeispielen, welche die digitale Welt des Luxussektors charakterisieren.

Was bedeutet BIG DATA eigentlich und wie kann ich das Potenzial daraus im Luxussegment bestmöglich nutzen?

Was Sie im Workshop erwartet:

Erfahren Sie, wie Sie LEAN MANAGEMENT PRINZIPIEN in ihrem Geschäft anwenden können und wie Sie BIG DATA für Ihren Geschäftserfolg nutzen können. Lernen Sie Tipps&Tricks für Ihre digitale Strategie im Luxussegment.

15.35 – 16.00 KAFFEPAUSE I NETWORKING

15.00 – 17.00 OPTIMIERUNG DES EINKAUFSERLEBNISSES FÜR LUXUSKUNDEN UNTER EINSATZ MODERNER TECHNOLOGIEN Präsentation

1:1 Connected Consumer Retailing | Innovative Technologien | Richtlinien und Grundsatzprogramme

- Sarah **DAVIS** - Associate Partner Digital & 1:1 Connected Consumer Retailing for **Kurt Salmon**

Sarah Davis versetzt uns in die Lage eines Käufers, der die aktuellsten Technologien zur Verbesserung seines Einkaufserlebnisses nutzt. Dadurch vermittelt sie anschaulich, durch welche Faktoren Kunden in ihrem Einkaufsprozess beeinflusst werden.

Was Sie im Workshop erwartet:

Wie nutze ich die 1:1 Connected Retailing-Prinzipien, um in meinen Einkaufskanälen die Aktivität, das Cross-Selling, die Kundenkonvertierung und die Warenkorbgröße zu steigern.

17.00 – 18.00 WORKSHOP

18.00 – 18.15 PAUSE & ERFRISCHUNGEN

18.15 – 19.00 ZUSAMMENFASSUNG WORKSHOP ERGEBNISSE & PODIUMSDISKUSSION

Moderation: Ramona da Gama

Diskutanten:

- Friedrich Wille – FREY WILLE
- Leonid Rath - J. & L. LOBMEYR
- Daniel Tourou – Boulesse GmbH
- Michaela Wolf
- Karinna Nobbs
- Sarah Davis

19.00 – 21.00 NETWORKING EMPFANG
