

# DER EINFLUSS DER VERHALTENSPSYCHOLOGIE IM STORE DESIGN

Wie das Unterbewusstsein der Kunden gezielt angesprochen werden kann

29. September 2016 in Würzburg

Zielgruppe: Ladenbauunternehmen, Planer, Architekten und Projektverantwortliche im Ladenbau

## Schwerpunkte des Seminars

Händler investieren in das Store Design, um sich gegenüber der Konkurrenz aus dem Internet besser zu positionieren. Dabei steht das Einkaufserlebnis im Vordergrund. Das Seminar beschäftigt sich mit dem Verhalten der Kunden. Die Schlüsse, die sich daraus ziehen lassen, sollen unmittelbar in die Ladengestaltung einfließen.

Die folgenden Themen werden angesprochen und vertieft:

- Die Kunden können oft nicht verlässlich Auskunft geben, was sie wirklich wollen. Warum und wie kann der Kundenwunsch trotzdem erfasst werden?
- Was steckt hinter psychologisch basierten Store Konzepten?
- Warum werden stationäre Stores immer wichtiger, obwohl der Online-Handel stetig wächst?
- Kunden brauchen den Laden als „Warenausstellung“ oder „Warenverteilgeschäft“ nicht mehr. Welche Grundbedürfnisse der Zielkunden sollten im Store adressiert werden?
- Wie kann ich die Ware in Szene setzen? Die Bedeutung der Inszenierung.
- Für den Storebetreiber geht es um die Verweildauer und den Kaufwillen seiner Kunden und damit um den Flächenumsatz. Wie sollte der „optimale“ Store konzipiert und umgesetzt werden? Und was ist optimal?
- Marken
- Inszenierung vs. Flächeneffizienz – ist das ein Gegensatz?





## Unsere Partner:



### Dr. Andreas Brettschneider

ist Geschäftsführer der 3D Marken GmbH in Frankfurt sowie des angegliederten Instituts für Markenwachstum.

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und Promotion an der Universität Hamburg war er über 20 Jahre in leitenden Positionen der Markenartikelindustrie tätig, wie z. B. Procter & Gamble, bevor er 2010 die 3D Marken GmbH gegründet hat.

Schwerpunkt: Positionierung und nachhaltiges Wachstum von Marken, Steigerung der Markenakzeptanz und Markenpräferenz zur Absatzerhöhung.

Der Ansatz, Flächenkonzepte auf psychologischer Basis zu entwickeln bzw. zu optimieren, wurde in Kooperation mit dem psychologischen Institut der Universität Zürich entwickelt, die auch heute noch als wissenschaftlicher Partner fungiert.

## Termin und Veranstaltungsort

Donnerstag, 29. September 2016

von 10.00 bis 16.30 Uhr *(inkl. Pausen)*

in der dlv-Geschäftsstelle, Koellikerstraße 13, 97070 Würzburg

## Hotelzimmer

Für Teilnehmer, die am Vorabend anreisen wollen: Wir haben für Sie ein begrenztes Abrufkontingent (*Selbstzahler*) im folgenden Hotel eingerichtet. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung bis zum unten genannten Termin selbst vor (*Kosten sind nicht in der Tagungsgebühr enthalten!*).

Übernachtung 28./29. September 2016 – Abruffrist: 26. August 2016

NOVOTEL Würzburg, Eichstraße 2, 97070 Würzburg

Tel. 0931 3054-0

*Der angegebene Preis von 109,00 € gilt pro Zimmer und Nacht (inkl. Frühstücksbuffet). Das Kontingent ist unter dem Stichwort „dlv“ eingerichtet. Es gelten die Stornierungsbedingungen des Hotels. Das Hotel ist in ca. 15 min. gut zu Fuß vom Veranstaltungsort (dlv-Geschäftsstelle) aus zu erreichen.*

## Investition

359,00 Euro zzgl. MwSt. für dlv-Mitglieder

459,00 Euro zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

In den Gebühren sind die Teilnehmerunterlagen sowie die gesamte Verpflegung enthalten (*Seminar-Essen und -getränke, Abendessen*).

## Stornierungsbedingungen

Eine Stornierung bis zwei Wochen vorher ist kostenfrei möglich. Bei späterer Stornierung müssen wir Ihnen den vollen Betrag in Rechnung stellen.

## Teilnahmebedingungen

Die Anmeldung ist verbindlich. Nach Eingang der Anmeldung erfolgt eine schriftliche Bestätigung.

**Die Teilnehmerzahl ist auf 15 Personen begrenzt! Sichern Sie sich Ihre Teilnahme bitte rechtzeitig.**

## Anmeldung

Bitte melden Sie sich über unsere Webseite an unter

**<http://anmeldung.netzwerk-ladenbau.de/verhaltenspsychologie>**

oder per Email unter **[info@netzwerk-ladenbau.de](mailto:info@netzwerk-ladenbau.de)**



dlv – Netzwerk Ladenbau e.V.  
Koellikerstr. 13, 97070 Würzburg  
Tel. +49 (0)931 35292-0, Fax +49 (0)931 35292-29  
[info@netzwerk-ladenbau.de](mailto:info@netzwerk-ladenbau.de), [www.netzwerk-ladenbau.de](http://www.netzwerk-ladenbau.de)