



## **Global Toy Conference'ta satıcılara müşterileri mağazaya çekme yolları gösteriliyor**

- Satıcılara hitap eden kongre, 01.02.2014 Cumartesi günü Spielwarenmesse fuarında düzenlenecek

01.02.2014 tarihinde Spielwarenmesse fuarında gerçekleştirilecek olan Global Toy Conference etkinliğinde uzmanlar, "Müşterileri mağazaya çekme yolları – Fiyatlandırma, sunum ve satışlarda başarı" konularına değinecek. Kongre katılımcıları; fiyatlandırma stratejisi, ürün sunumu ve satış yöntemleri başlıklarından oluşan üç modülden kendilerine özel kongre programını belirleyebilirler. Kongre programı aşağıdaki konu ve konferansları kapsamaktadır:

### **Modül 1: Fiyatlandırma Stratejisi, saat 9.00 – 11.00**

- Vocatus AG şirketinden Christoph Knappik: "Psycho-Logical Pricing (Psikoloji Odaklı Mantıklı Fiyatlandırma): Psikolojik fiyatlandırma sayesinde saklı potansiyelleri stratejik olarak kullanma
- Simon Kucher & Partners'tan Dr. Andreas von der Gathen: "Oyuncak piyasasında Pricing Excellence (Fiyatlandırma Mükemmelliği) – Başarınızın yapı taşları"

Christoph Knappik vereceği konferansta, psikolojik fiyatlandırmanın ne kadar önemli olduğunu ve hangi avantajları sağladığını gösterecek. Ayrıca, doğru fiyatın nasıl belirleneceğini ve müşterilerin hangi kriterlere göre karar verdiklerini açıklayacak.

Ekonomist Dr. Andreas von der Gathen, Fiyatlandırma Mükemmelliğini oluşturan üç yapı taşı hakkında önemli bilgiler vererek, hangi fiyat seviyelerinin doğru olduğu ve ürün portföyü içerisinde hangi fiyat yapısının yararlı olacağı sorularına yanıt verecek.

### **Modül 2: Ürün Sunumu, saat 11.30 – 13.30**

- Agentur Leven'den Profesör Wilfried Leven: Eğlenceli alışveriş deneyimi – Müşterilerin tekrar gelmesini sağlayıcı stratejiler



- Resas Communication & Design GmbH & Co.KG şirketinden Hans Jürgen Resas: Müşterileri etkileyen ürün sunumu

Wilfried Leven, müşterilerin alışveriş sırasında ne kadar zorlanarak kararsız kaldıklarını açıklayacak. İşletme profesörü ayrıca satıcıların mağazaya yapılan her ziyaretin eğlenceli ve eşsiz bir deneyime dönüştürülmesi için hangi imkânlardan yararlanabileceklerini anlatacak.

Hans-Jürgen Resas, ürünlerin satış noktasında tanzim ve teşhiri konusunu aydınlatacak ve en iyi uygulamaya ilişkin olarak tüm dünyadan çeşitli örnekler vererek başarılı ürün sunumları hakkında bilgi edinme fırsatı sunacak.

### **Modül 3: Satış Yöntemleri, saat 14.00 – 16.00**

- Nymphenburg Consult AG Grubunden Dr. Hans-Georg Häusel: Müşterileri baştan çıkarma sanatı – Oyuncak sektörü perakende piyasası ve üreticileri beyin araştırma çalışmalarından neler öğrenebilirler
- Retorik ve Satış Eğitmeni Ingo Vogel: Duygusal satış – Bir marka olarak hareket eden oyuncak satıcısı

Dr. Hans-Georg Häusel, satış ve pazarlama alanındaki düşünce şekillerini kökünden değiştiriyor. Beyin araştırmaları konusunda ünlü araştırmacı, bir şeyi satın alma kararının müşterinin kafasında çoğunlukla bilinçaltında ve her zaman duygusal bir şekilde oluştuğunu gösterecek. Dr. Hans-Georg Häusel, satın alma kararını tetikleyen çok sayıda küçük ve bilinçaltı düğmelerin nerede oturduğu konusunda satıcılara ve üreticilere tüyo vererek müşterileri baştan çıkarma yöntemlerini açıklayacak.

Ingo Vogel'in konferansındaki odak noktası ise duygusallık: "Müşteriler ürün, hizmet veya indirim satın almaz: Müşteriler duygu satın alır! Müşteri her şeyden önce satıcının duygularını, yani doğruluğunu, kibarlığını ve tutkusunu satın alır. Ancak bunu yaptıktan sonra, sunulan ürüne ve dolayısıyla ihtiyaçlarının karşılanmasına odaklanır." Başarılı kitap yazarı Ingo Vogel, uzun vadede başarı elde etmek için satıcı ve arzdan oluşan "duygusal bir paketin" ne kadar önemli olduğunu gösterecek.



Profesyonel ziyaretçiler, kongre biletlerini Spielwarenmesse fuarı biletleri ile birlikte [www.globaltoyconference.com](http://www.globaltoyconference.com) sitesinden temin edebilirler. Bilet fiyatları, seçilen modüllerin sayısına göre belirlenmiştir:

- Bir modülün ön satış fiyatı: 70 €, fuar gişesi fiyatı 80 €
- İkinci bir modülün ön satış fiyatı: 60 €, fuar gişesi fiyatı 70 €
- Tüm üç modülün ön satış fiyatı: 190 €, fuar gişesi fiyatı 220 €

5. Global Toy Conference etkinliği ile ilgili tüm diğer bilgilere [www.globaltoyconference.com](http://www.globaltoyconference.com) sitesinden ulaşabilirsiniz. Kongre, Spielwarenmesse fuarında 01.02.2014 Cumartesi günü saat 9-16 arasında NCC Ost'un St.Petersburg salonunda gerçekleşecektir.

02.12.2013 – sd

#### **Spielwarenmesse® fuarı**

Oyuncak, hobi, spor ve ilgili ekipmanlar alanında sektörün lider fuarı olan Spielwarenmesse®, fuar ve pazarlama hizmetleri kuruluşu Spielwarenmesse eG şirketi tarafından düzenlenmektedir. Sektörel fuar, 2.700 ulusal ve uluslararası üretici için kapsamlı bir iletişim ve sipariş platformu yaratmaktadır. Yeniliklerin tanıtıldığı ve sektöre ilişkin geniş bilgi edinme imkânlarının sunulduğu fuarda, 100'ü aşkın ülkeden gelen yaklaşık 72.500 satın alma elemanı ve profesyonel satıcıya, her yıl oyuncak pazarı ile ilgili çok faydalı ve önemli bilgilere sahip olma fırsatı verilmektedir. Spielwarenmesse® kavramı ise 2013 yılından bu yana Almanya'da kelime markası olarak da tescil edilmiştir.

Fuar tarihleri: Spielwarenmesse® fuarı, 29.01.2014 Çarşamba'dan 03.02.2014 Pazartesi'ye kadardır