



spielwarenmesse®

Nuremberg 29 Jan - 3 Feb 2014

全球玩具大会探讨贸易商如何招揽顾客进店

2014年2月1日周六国际玩具展期间贸易商大会

2014年2月1日召开全球玩具大会，届时莅临国际玩具展的专家们将以“这样吸引顾客进店 – 通过价格、展示和销售取得的成功秘诀”为题展开讨论。与会者可以从价格战略、产品展示和销售方法三大板块中编排适合自己的议程。整个议程包括以下议题和讲座：

板块 1：价格战略，9.00 点至 11.00 点

来自德国 Vocatus AG 公司的克里斯托弗 克纳皮克（Christoph Knappik）：
心理定价法：利用价格心理有策略地挖掘潜在的购买欲。

来自 Simon Kucher & Partners 公司的安德雷亚斯 冯 德佳滕博士（Dr. Andreas von der Gathen）：玩具贸易中的定价优势 – 您成功的要素

克里斯托弗 克纳皮克在他的报告中指出价格心理的重要性以及它所带来的好处。

安德雷亚斯 冯 德佳滕博士探讨定价优势的三大要素。这位经济学家就正确的价格要点以及产品分类中哪种价格体系值得推荐回答提问。

板块 2：产品展示，11.30 分至 13.30 分

来自雷文事务所（Agentur Leven）的威尔弗里德 雷文（Wilfried Leven）教授：体验式购物 – 顾客们会回头再来



spielwarenmesse®

Nuremberg 29 Jan - 3 Feb 2014

来自雷萨斯沟通交流设计责任有限两合公司（Resas Communication & Design GmbH & Co.KG）的汉斯 于尔根 雷萨斯：让顾客兴奋不已的产品展示

威尔弗里德 雷文指出，顾客在购物时常常感觉自己应接不暇。此外这位企业管理学教授透露商家可利用哪些方法，让每次光临成为一种体验。

汉斯 于尔根 雷萨斯分析产品的卖点展现。他通过列举来自全球的一些最佳实践案例，分析产品展示的成功之处。

板块 3：销售方法，14.00 点至 16.00 点

来自宁芬堡集团咨询股份公司（Gruppe Nymphenburg Consult AG）的汉斯-格奥尔格 豪瑟尔博士（Dr. Hans-Georg Häusel）：购买诱导的高超艺术—国际玩具展及其厂商从大脑研究中能够学到的

口才和销售训练师英格 福格尔（Ingo Vogel）：情感销售—玩具销售人员是品牌

汉斯-格奥尔格 豪瑟尔博士改变销售和营销中的思维。这位知名大脑研究员指出，顾客头脑中的购买决定很大程度上都是在无意识和强烈的情感中做出的。他透露大脑中许多小的无意识购买按钮所处位置以及商家和厂商如何才能诱导自己的顾客。

英格 福格尔认为情感是核心。“顾客购买的不是产品、服务或折扣：顾客购买的是情感！首当其冲的就是销售人员的 — 他的真实可信、礼貌和激情—然后他们才聚焦提供的产品及其自己需求的满足”，这位成名的作家解析为什么只有“销售人员和产品完全构成的一个情感包”才能久盛不衰。



spielwarenmesse®

Nuremberg 29 Jan - 3 Feb 2014

专业观展人士登陆网址 www.globaltoyconference.com，凭国际玩具展门票获取大会入场券，票价按所听板块分以下等级：

预订一个板块预售：70 €，会展售票亭 80 €，

预订第二个板块预售：60 €，会展售票亭 70 €，

预订所有三个板块预售：190 €，会展售票亭 220 €，

欢迎登陆网址 www.globaltoyconference.com 了解第五届全球玩具大会的其它信息。大会定于 2014 年 2 月 1 日周六 9 点至 16 点在国际玩具展圣彼得堡大厅 NCC 东举行。

2013 年 12 月 2 日 —sd

纽伦堡国际玩具展 Spielwarenmesse®

作为会展和营销服务商，纽伦堡国际玩具会展公司举办引领国际潮流的玩具、爱好以及休闲用品展。专业的商贸展为 2700 家国内外厂商建立一个广泛的沟通交流和订货平台。新品展示以及全面的行业展望为来自 100 多个国家 72500 位采购商和专业贸易商打造一个不可多得的信

息池，成为年度市场方向标。2013 年起纽伦堡国际玩具展 Spielwarenmesse®冠名也作为文字商标在德国注册。

会展举办日期：纽伦堡国际玩具展 Spielwarenmesse®周三至周六，2014 年 1 月 29 日 — 2 月 3 日