



Spielwarenmesse: Sehenswerte Vorträge im Toy Business Forum

- Praktisches Wissen für den Handel von Branchenexperten
- Täglich wechselndes Programm in Halle 3A

Das Toy Business Forum hält für die Fachbesucher während der gesamten Messelaufzeit in Halle 3A ein abwechslungsreiches Programm bereit. Ob Trends, Marketing, Digitalisierung oder Multichannel – vom 31. Januar bis zum 4. Februar 2018 referieren nationale und internationale Experten zwischen 13.00 und 15.00 Uhr zu aktuellen Branchenthemen. Darüber hinaus stehen die Trends 2018 der Spielwarenmesse jeden Tag auf dem Programm.

Handelstrends der Zukunft

Kostenlose Vorträge vermitteln täglich im Toy Business Forum Wissenswertes für den Geschäftsalltag der Fachbesucher. Am ersten Messetag dreht sich alles um die Trends im Handel, die Zukunft des Spielens und weltweite Lizenzthemen. Zu den internationalen Referenten zählt u.a. Charles Riotto, CEO der LIMA – Licensing Industry Merchandisers' Association. Die New Yorker Trendexpertin Reyne Rice gibt in ihrem Vortrag Einblicke, welche Trends die Zukunft des Spielwarenmarktes beeinflussen und welche Produkte und Hersteller bei Innovationen führend sind. Im Wechsel mit Dr. Maria Costa, AIJU Centro Tecnológico Valencia, die ebenfalls Mitglied im TrendCommittee der Spielwarenmesse ist, beschließt sie das Toy Business Forum an allen Tagen mit der Vorstellung der Trends 2018: Explore Nature, Just for Fun und Team Spirit.

Handel und Digitalisierung

Am Donnerstag, den 1. Februar steht das Thema Digitalisierung auf dem Programm. Welche Chancen und Herausforderungen sich daraus für den Handel ergeben, darüber spricht Dr. Markus Preißner vom Kölner Institut für Handelsforschung. Die Erfolgsfaktoren für das multimediale Erlebnis im Geschäft zeigt Bernd Albl anhand von Best-Practice-Beispielen aus der Retail-Welt. Der Österreicher ist Managing Director der Division „Digital Retail“ bei der Umdasch Shopfitting Group GmbH.



Viele Wege führen zum Kunden

Multichanneling ist in aller Munde. Doch alleine ein Mehrkanalsystem aufzubauen reicht nicht, um Erfolg zu garantieren. Am Freitag, den 2. Februar widmet sich das Toy Business Forum diesem Thema. Prof. Hanna Schramm-Klein, Leiterin des Lehrstuhls für Marketing der Universität Siegen und Expertin für Handelsmarketing, thematisiert in ihrem Vortrag eine Vielzahl von Strategiealternativen sowie Erfolgchancen. Anschaulich und praxisnah präsentiert Ralf Wendland, Geschäftsführer der Agentur Servicemeisterei, wie Social Media Herstellern und Händlern helfen kann, neue Kunden zu gewinnen.

Richtig einkaufen, erfolgreich verkaufen

Jeder Händler wünscht sich die perfekte, immer passende Einkaufsstrategie, um mögliche Fehlkäufe und Überbestände zu vermeiden. Wie das gelingt, stellt u.a. Peter Hollo am Messesamstag vor. Er ist in der Branche durch seine langjährige Tätigkeit als internationaler Einkäufer für Spielwaren beim Handelsunternehmen Müller bekannt und gilt als ausgewiesener Spielwarenenkenner und Stratege. Wie man mit emotionaler Kompetenz erfolgreich verkauft, steht bei Gaby Marx im Fokus. Die selbstständige Unternehmensberaterin im Buch-, PBS- und Spielwarenhandel zeigt auf, wie wichtig eine nachhaltige Kundenbindung für den langfristigen Verkaufserfolg ist.

Emotionale Marketingideen

Am Messesonntag legt das Toy Business Forum den Fokus auf das Marketing. Prof. Harald Eichsteller, Hochschule der Medien in Stuttgart, gibt Ausblicke auf die Trends im Marketing für Spielwarenhändler. Wie man seinen Webauftritt in Sachen Online Marketing optimiert, erfahren die Besucher von Stefan Sigloch, Klickpiloten GmbH in Stuttgart. Und in „Shopfit for future“ gibt Stefan Suchanek, Geschäftsführer des Innenarchitektur- und Designbüros Raumkunst in Stuttgart, Tipps für einen umsatzstarken Verkaufsraum.

Alle Vorträge werden simultan ins Englische bzw. Deutsche übersetzt. Das vollständige Programm ist auf der Webseite zu finden:

www.spielwarenmesse.de/toybusinessforum.



Das Programm auf einen Blick

Mittwoch, 31.1.2018:	What's next? Trendexperten geben Einblicke
Donnerstag, 1.2.2018:	Digital or dead? Überleben Sie in der Zukunft?
Freitag, 2.2.2018:	Multichannel & more – viele Wege führen zum Kunden
Samstag, 3.2.2018:	Toy Business Academy – richtig einkaufen, erfolgreich verkaufen
Sonntag, 4.2.2018:	Marketing reloaded – innovative Ideen und kreative Konzepte

Textlänge: 3.782 Zeichen

Hinweis für Redaktionen: Abdruck honorarfrei. Bildmaterial steht Ihnen unter www.spielwarenmesse.de/media zur Verfügung. Bitte lassen Sie uns nach Veröffentlichung ein Belegexemplar zukommen.

11.1.2018 – sp

Spielwarenmesse®

Der Messe- und Marketingdienstleister Spielwarenmesse eG veranstaltet die Spielwarenmesse®, die international führende Leitmesse für Spielwaren, Hobby und Freizeit. Die Fachhandelsmesse schafft eine umfassende Kommunikations- und Orderplattform für über 2.850 nationale und internationale Hersteller. Die Neuheitenpräsentation und der umfassende Branchenüberblick bilden für 73.000 Einkäufer und Fachhändler aus über 120 Nationen einen wertvollen Informationspool für die jährliche Marktorientierung. Seit 2013 ist die Bezeichnung Spielwarenmesse® auch als Wortmarke in Deutschland geschützt.

Messetermin: Spielwarenmesse® Mittwoch bis Sonntag, 31. Jan – 4. Feb 2018