14. Zukunftsdialog Handel **11. APRIL 24**

KREATIVLABOR FÜR HANDELSSTRATEGIEN

10:00 - 17:00
GENO-HAUS
STUTTGART

Herzlich willkommen zum Zukunftsdialog Handel!
Das Kreativlabor für Handelsstrategien

Entdecken Sie die nächste Ära des Einzelhandels beim Zukunftsdialog Handel am 11. April im zentral gelegenen Geno-Haus in Stuttgart!

Diese exklusive Veranstaltung verspricht einen Tag voller Innovationen, inspirierender Vorträge und preisgekrönter Ideen, die den Handel von morgen kreativ gestalten werden.

Zukunftsdialog Handel 11. April 2024
Das Kreativlabor für Handelsstrategien

10:00 Butterbrezeln / Get together / Ausstellung Partner

10:30 Grußwort BWGV **Anja Roth**
Präsident HW **Michael Endress**
Moderation **Sabine Hagmann / Michael Endress / Stefan Folberth**

11:20 KI im Handel **Prof. Dr. Daniela Wiehenbrauk**
DHBW Heilbronn

11:50 Globetrotter CEO **Andreas Bartmann**
Der stationäre Einzelhandel hat eine glänzende Zukunft!
Globetrotter zeigt, wie es geht.

12:20 JDV International Konzept – Design – Architektur
Christiaan Rikkers und Dr. Florian Schmid
Internationales Handelsdesign – Neue Ideen, die bei uns keiner kennt. Ein erfolgreiches Geschäft ist mehr als ein schönes Geschäft. Gutes Design erzählt eine Geschichte, es bietet der Marke eine Bühne. Der Kreis schließt sich, sobald das Äußere eines Stores zum Inneren passt.

13:00 Mittag / Speed Dating der Partner

14:30 Vorstellung Wettbewerb und Konzepte
Ewald Zeilfelder / Zett Moden WT
Das interaktive Schaufenster. Eine neue Zukunft für die Innenstadt?
Simon Bittel / Amica Parfümerie
Animierte Präsentation im Ladenbau & Neuigkeiten zur Mobilität in der Innenstadt
Jutta Graf / Juwelier Graf
Kundenbindung durch Spiel, Spaß und Spannung, aber bitte hochwertig.
Steffen Vietz / Rewe
ShopARound: Augmented Reality im stationären Einzelhandel
Ralf Gerber / Modehaus Fischer
Mitarbeiter binden durch Schulung. Der neue Weg von Mode Fischer.

15.30 Kaffeepause

16:00 **Ingo Hänel / Schuh Beck**
Wie spare ich Geld bei Prospekten und bin immer beim Kunden im Fokus
Marcus Mannsdörfer / Mannsdörfer
Emotionen führen zu Verkäufen. Wie kann ich dem Kunden ein neues und eindrückliches Ergebnis liefern?
Markus Wahl / Wahl Moden
Die neue digitale Anspreche. Wo kommt der Kunde her und was kauft er bei uns? Durchgängige Analyse der Daten aus den Verkaufsprozessen. Geht das?
Sven Maier / Schwäbische Traumfabrik
Wie kann man dem Kunden das Einkaufen erleichtern bei komplizierten Produkten? Die App zur Vermessung von Matratzen macht es vor.

17:00 **Schlusswort**
Präsident HBW **Herrmann Hutter**

VERANSTALTER

Handelsverband Baden-Württemberg HBW

PREMIUM-PARTNER

Volksbanken Raiffeisenbanken