



## Clubtreffen 24. – 25. April 2008

Thema: Emotionalisierung von Produkten und Räumen

Wir freuen uns auf ein interessantes erstes Clubtreffen im Jahr 2008 und inspirierende-emotionalisierende Einblicke in die Welt von Produkten und Räumen

### Donnerstag 24. April 2008

- 10:00 Treffpunkt  
Stiegl Brauwelt Salzburg  
Bräuhausstraße 9  
5020 Salzburg
- 10:30 – ca 12:30 Führung Stiegl Brauwelt  
Inkl. Bierverkostung zur Einstimmung:)
- 12:30 – 13:00 Fahrt zum Schloss Mönchstein und Check In  
Mönchsberg Park 26  
5020 Salzburg
- 13:00 – 14:00 Mittagessen im Schloss Mönchstein
- 14:00 - 17:00 Weiteres Programm (Vorträge) im Schloss Mönchsstein

#### Programm:

- 14:00 – 14:15 Einstimmung zum Thema  
14:15 – 14:45 Vortrag 1: Zeit: Ilse Vigl – Kreditshop  
14:45 – 15:45 Diskussion  
15:45 – 16:00 Pause  
16:00 – 16:30 Plenum  
16:30 – 17:00 Vortrag 2: Luxus: Alfred Stiegl – Premium Banking  
17:00 – 18:00 Diskussion

#### Abend:

- 19:00 Abendessen im Sternbräu  
Griesgasse 23-25  
5020 Salzburg  
Danach zur freien Verfügung



## Freitag 25. April

Ab 7:30	Frühstück
09:00 – 12:15	Weiteres Programm (Vorträge) im Schloss Mönchsstein
09:00 – 09:15	Einleitung zur Anknüpfung
09:15 – 09:45	Plenum
10:00 – 10:30	Vortrag 3: Emotionalisierung von Räumen – Anton Falkeis
10:30 – 10:45	Pause
10:45 – 11:45	Diskussion
11:45 – 12:15	Plenum

Mittag:

12:30 - 14:00 Mittagessen im Schloss Mönchstein

14:00 - 17:00 Weiteres Programm (Vorträge) im Schloss Mönchsstein

Programm:

14:00 – 14:30	Vortrag 4: Erlebnis: Alois Manigatterer, Willi Tulzer
14:30 – 15:30	Diskussion
15:30 – 16:00	Plenum

Ende und gute Heimreise!!!

## Inhalte:

„Emotionalisierung von Produkten und Räumen“

## Hintergrund:

Benefit Positionierung

Schon in den 80iger Jahren warnte der amerikanische Universitätsprofessor Porter vor der „toten Mitte“. Seine Botschaft lautete damals sinngemäß: „Du musst dich entscheiden, entweder, du bist der Billigste, oder der Beste. Kunden kaufen den günstigsten Preis oder das hochwertigste Produkt. Ein bisschen was von allem funktioniert am Markt nicht. Überall Durchschnitt ist das ökonomische Ende.“ Und er hatte Recht mit dieser Warnung. Aber die Märkte haben sich weiterentwickelt. Kunden suchen heute ihren Nutzen im Bereich der Zeit („Wer hilft mir Zeit sparen?“), im Bereich Luxus („Wer bietet mir das Gefühl des Besonderen?“) und im Bereich Erlebnis („Wer unterhält mich und bringt Abwechslung in mein Leben?“).

Positionierung in eine Richtung erfordert trotzdem immer dass positive Emotionen geschaffen werden.

## Vorträge:

Zeit: Ilse Vigl, Erich Rinagl - Kreditshop

Erlebnis: Alois Manigatterer, Willi Tulzer

Luxus: Alfred Stiendl - Premium Banking

Emotionalisierung von Räumen: Anton Falkeis

Dauer je:

Vortrag 30 Minuten

Diskussion: 60 Minuten

Sammeln im Plenum: 30 Minuten