

# → Praktisches Marken-Management für Veranstaltungshäuser

„Profil-Schärfung & Customer Experience“ – die eigene Position im Einzugsbereich sichern & ausbauen

## **Praxis-Intensiv-Workshop**

Schwerpunktthema ist, wie Ihr Veranstaltungshaus aus Sicht Ihrer Zielgruppen relevant bleibt, relevant wird und wie Sie die Zukunft Ihres Veranstaltungshauses in einem immer intensiveren Wettbewerb um Veranstalter, Sponsoren, Partner und Besucher aktiv erfolgreich gestalten. Da kleinere Events/Meetings zunehmend virtuell stattfinden, müssen analoge Räume exakt das bieten, was online nicht zu haben ist: Entscheidende Faktoren sind Image, Atmosphäre, Face-to-Face, Gemeinschaftserlebnis. Digitale Technologien müssen sinnstiftend eingesetzt werden, damit sie positiv auf Eventerlebnis und Reputation wirken. Neben der Kapazitäts- und vor der Kostenfrage spielt das Image des Veranstaltungshauses die entscheidende Rolle bei der Entscheidungsfindung des Veranstalters und der Resonanz der Besucher.

## **Trainingsziele und -nutzen:**

### ***Erfolgssicherung in der sich wandelnden Veranstaltungsbranche erfordert starkes Marken-Profil***

Als Teilnehmer gewinnen Sie relevantes Marken-Wissen zur Schärfung Ihres Marken-Profiles. Sie überprüfen anhand von Methoden und Techniken der Marken-Bildung Ihr aktuelles Marken-Profil, legen die Essentials zur Schärfung der Marken-Identität (SOLL) und formulieren eine Value Proposition. Dies erfolgt im Kontext der Entwicklungen in der Veranstaltungsbranche, vor dem Hintergrund zunehmender Digitalisierung und veränderter Bedürfnisse und Anforderungen (z.B. Image, Nachhaltigkeit) der relevanten Stakeholder. Sie entwickeln eine individuelle Road Map zur Umsetzung in Ihrer Organisation.

⇒ **VORAB: Die Teilnehmer können nach Anmeldeschluss im Vorfeld des Workshops ihre konkrete Problemstellung einreichen. Diese wird dann im Workshop behandelt.**

## **Trainingsinhalte**

### **TAG 1: 10 Uhr bis ca. 18 Uhr**

- Marken-Wissen
- Kontext-Bewertung (Standort, Wettbewerb, Technologien, Trends & Entwicklungen)
- Ist-Analyse (Marke & Positionierung) des eigenen Veranstaltungshauses
- Praxismodell zur Marken-Entwicklung
- Echten Kundennutzen erkennen & herausarbeiten

### **TAG 2: 9 Uhr bis ca. 16.30 Uhr**

- Value Proposition
- Customer Experience im Digitalzeitalter
- Transformation: Der Weg vom IST zur SOLL-Marken-Identität
- Erarbeitung der individuellen Road Map

**Zielgruppe:**

Geschäftsführer, Verantwortliche für Marketing, Kommunikation, Strategisches Management  
 Das Seminar ist besonders für Konzerthäuser, kleine Messen, Stadthallen, kleine Veranstaltungshäuser, Bürgereventlocations ausgelegt.

<b><u>Facts:</u></b>	Termin	18. – 19. März 2020
	Ort	Neckar Forum - Esslingen live Ebershaldenstraße 12 73728 Esslingen am Neckar
	Referent	Christine Riedmann-Streitz
	Vortragszeiten	Tag 1: 10:00 bis ca. 18:00 Uhr Tag 2: 09:00 bis ca. 16:30 Uhr
	Kosten	750,00 € zzgl. MwSt. (inkl. Tagungsverpflegung, Mittagessen & Seminarunterlagen)
	Übernachtung	Hotel am Schillerpark Neckarstraße 60-62 73728 Esslingen am Neckar EZ 105,00 € / Nacht inkl. Frühstück Stichwort zur Buchung „EVVC“ Abruffrist 18. Februar 2020
	Anmeldeschluss	<b>17. Februar 2020</b>



**Information zur Referentin**

Christine Riedmann-Streitz ist Geschäftsführerin der MarkenFactory GmbH mit über 20jähriger Erfahrung in Entwicklung, Profilschärfung, Repositionierung, „Energizing“ von Marken und der Entwicklung von Zukunftsbildern. Die Expertin für Marke, Innovation und Change berät, coacht und fördert Mittelständler und multinationale Konzerne aller Branchen. Vor Gründung von MarkenFactory verantwortete sie u.a. die Markenführung und das Messe- und Eventmanagement in Industrie und Handel (B2B und B2C). Sie ist Hochschuldozentin und Mitglied u.a. im Program Board der DUXU (International Conference on Design, User Experience, and Usability).