



## Tagungsprogramm

ab 16.00 Uhr **Eintreffen der Gäste und Willkommenskaffee**

ab 16.30 Uhr **Begrüssung**

Peter Fickentscher, COO Consumer Choices, GfK Switzerland

### **Einführung und Ausgangslage Handel**

Thomas Hochreutener zeigt Ihnen anhand aktueller Entwicklungen im Schweizer Handel, dass Standortentscheidungen aufgrund des Investitionsrisikos wohl überlegt sein sollten.

### **Filialnetzoptimierung – Konsolidierung statt Expansion**

Die Ausrichtung Ihres Filialnetzes gehört aufgrund ihrer langfristigen Auswirkungen zu den Schlüsselentscheidungen Ihrer Unternehmensplanung. Kathrin Acker skizziert Ihnen wie Sie die Zukunftssicherheit Ihres Filialnetzes stichhaltig bewerten und dieses unter Berücksichtigung von Wettbewerb, Zielgruppe und Marktsituation ausrichten.

### **Händlerklassifizierung – ein Ansatz zur Optimierung der Distributionsstruktur**

Möchten Sie wissen, ob die Wahl des Distributionspartners über den Sie Ihre Produkte vertreiben, der geeignete ist? Oder wie die dortige Sortimentsgestaltung aussehen sollte? Dr. Hendrik Wagenseil erläutert in seinem Vortrag, wie man potenzialbasiert und auf regionaler Ebene den jeweiligen Distributionspartner hinsichtlich seiner Bedeutung bewerten kann.

### **Best Practice: Optimierung von Vertriebsgebieten**

Bei der Optimierung von Vertriebsgebieten gibt es viel zu beachten. Patrick de la Chaux demonstriert Ihnen anhand eines Praxisbeispiels, wie Vertriebsgebiete optimiert, Planszenarien erstellt und neue Gebietsstrukturen präsentiert werden.

ab ca.  
18.00 Uhr **Fragen und Schlusswort**

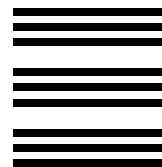
anschliessend **Networking und Apéro riche**



## GfK GEOMARKETING TAGUNG

Erfahren Sie, wie Geomarketing Sie bei der Marktanalyse, der Entscheidungsfindung und auch in der Verkaufsorganisation unterstützen kann

18. Oktober 2016, 16 bis 18 Uhr  
im Au Premier, Hauptbahnhof Zürich



A

Nicht frankieren  
Ne pas affranchir  
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Envio commerciale-risposta  
Envoi commercial-réponse

GfK Switzerland AG  
Business Events  
Obermattweg 9  
6052 Hergiswil

**KONTAKT**  
GfK Switzerland AG  
Obermattweg 9, 6052 Hergiswil  
041 632 91 19, events.ch@gfk.com

www.gfk.com

GfK. Growth from Knowledge

## Willkommen

Sehr geehrte Damen und Herren,

«Erfolgreich handeln» heisst, die richtigen Produkte am richtigen Ort anzubieten und da zu sein, wo Ihre Kunden sind. Doch was ist der richtige Ort für Sie?

Geomarketing gibt Ihnen detaillierte Einblicke in die regionalen Stärken und Schwächen Ihres Marktes. Damit haben Sie den Kompass für Ihre strategische Ausrichtung in Business Development, Expansion, Vertrieb und Marketing.

Erfahren Sie, wie Geomarketing Sie bei der Marktanalyse, der Entscheidungsfindung, der Massnahmendefinition rund um Filial- und Händlerstandorte und auch direkt in der Verkaufsorganisation unterstützen kann.

Am 18. Oktober 2016 lädt GfK zur Geomarketing Tagung in Zürich ein. Die Teilnehmer erfahren in Beiträgen von Geomarketing-Experten und anhand von Praxisbeispielen, welchen Mehrwert Geomarketing für Industrie, Handel und Hersteller bietet.

Wir freuen uns, Sie zur der Tagung in Zürich ganz herzlich begrüssen zu dürfen und laden Sie ein, die Tagung für einen regen Austausch vor Ort zu nutzen.

Viele Grüsse  
Kathrin Acker

Senior Geomarketing Consultant  
+41 41 632 92 36  
kathrin.acker@gfk.com



## Referenten



**Peter Fickentscher** ist Mitglied der Geschäftsleitung von GfK Switzerland und besitzt breite Erfahrung in der Marktforschung für Handel und Gebrauchsgüter.



**Kathrin Acker** leitet den Bereich Geomarketing bei GfK Switzerland. Ihr Fokus liegt auf der Beratung nationaler und internationaler Kunden rund um räumliche Fragestellungen wie Standortplanung und regionale Marktanalysen.



**Thomas Hochreutener** ist Detailhandels-Experte bei GfK Switzerland und als Direktor Handel Herausgeber der jährlichen Dokumentationen «Detailhandel Schweiz» und «Shopping-Center Markt Schweiz».



**Dr. Hendrik Wagenseil** leitet das Team Geostatistics bei GfK Geomarketing und verfügt über langjährige Erfahrung in der Erstellung und Analyse raumbezogener Daten sowie der Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen. Schwerpunkte sind unter anderem mikrogeographische Datenbanken und Händlerklassifikationen.



**Patrick de la Chaux** ist Consultant im Team Sales Territory Optimization und berät seit rund 10 Jahren branchenübergreifend und international Geschäftspartner bei der Optimierung ihrer Vertriebsgebiete.

## Veranstaltungsort

Restaurant Au Premier, Hauptbahnhof Zürich

## Teilnahme

Die Teilnahme ist kostenlos. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Melden Sie sich mit dem Anmeldetalon oder direkt per E-Mail/Telefon an unter: [events.ch@gfk.com](mailto:events.ch@gfk.com), 041 632 91 19.

Falls Sie am 18. Oktober 2016 kurzfristig verhindert sind, sind wir froh um einen kurzen Bescheid über Tel. 078 824 74 75, an Herrn Lukas Häusermann.

GfK Switzerland AG, Obermattweg 9, 6052 Hergiswil, 041 632 91 19, [events.ch@gfk.com](mailto:events.ch@gfk.com)

## Anmeldung

Gerne melde ich mich/uns für die GfK Geomarketing Tagung an.

Firma

Name/Vorname

Position

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

## 2. Teilnehmer

Name/Vorname

Position

E-Mail

Hinweis: Ihre Kontaktdaten geniessen selbstverständlich vollen Datenschutz. Sie werden von uns vertraulich behandelt und ausserhalb von GfK erhält niemand zu keinem Zeitpunkt Zugriff auf Ihre Daten.