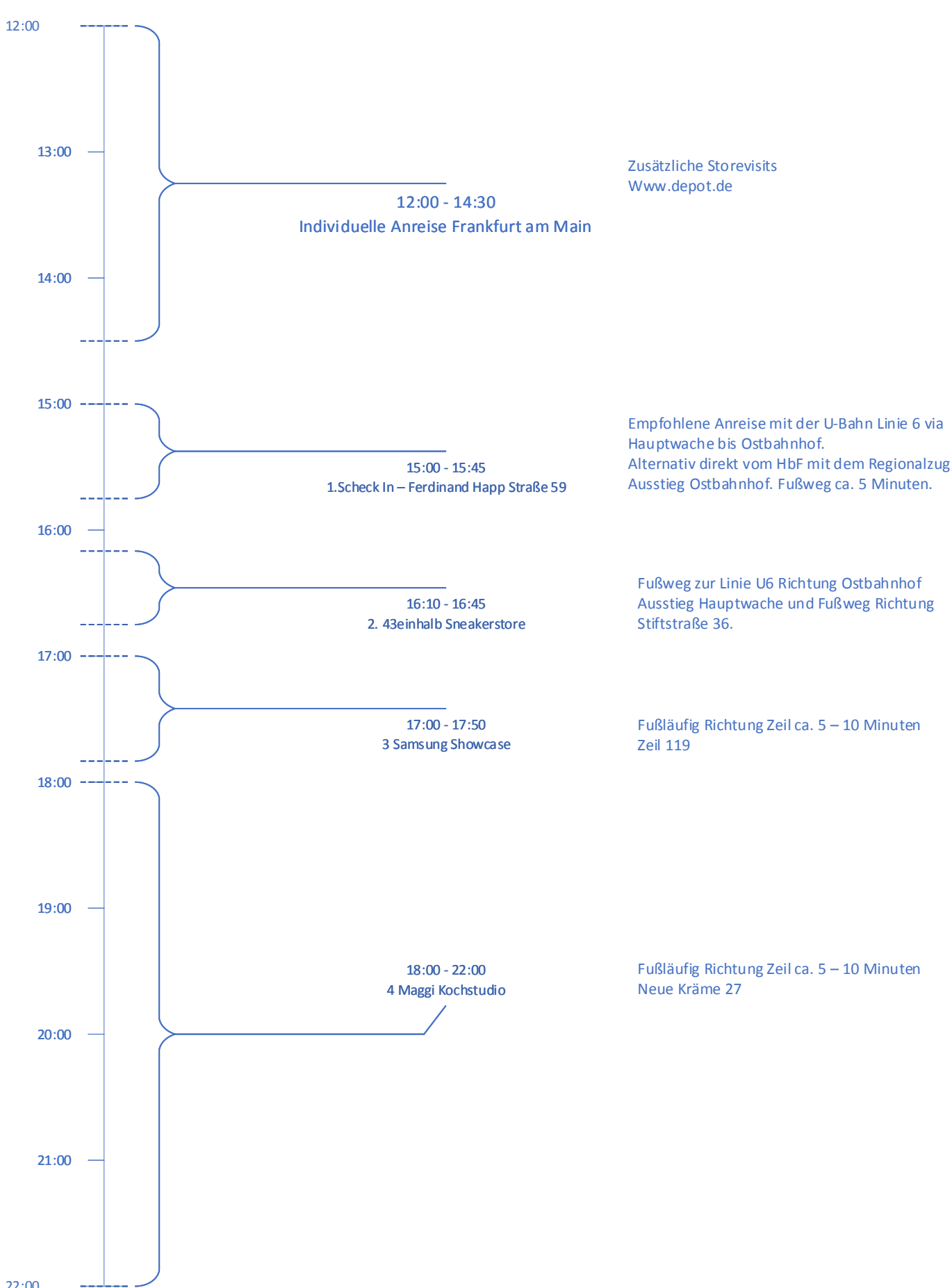


Routenplanung digitale Storetour am 9. Oktober 2018



Routenplanung digitale Storetour am 9. Oktober 2018



Routenplanung digitale Storetour am 9. Oktober 2018

Reisen Sie bitte zuerst in die von Ihnen gewählte Unterkunft, und nutzen für alles weitere die ÖPNV - zu empfehlen ist ein Tagesticket für 5,80€.

Für Übernachtungen im BestWestern Schwalbach nutzen Sie auch hier die S3/S4 Eschborn Süd, steigen an der Hauptwache um in Linie 6 bis Ostbahnhof (Dauer mit Taxi 7,00 €, S-Bahn und U-Bahn ca. 40 Minuten).

Best Western Schwalbach | Graf Zeppelin Str. 2 | Telefon 06196 999590

Kontingentsnummer TeamScio091018Samsung

Der Parkplatz des Hotels steht auch am Folgetag für den Showroom zur Verfügung (2 Minuten Fußweg).

Kurzbeschreibung der Storetour:

- 1 Scheck In**
besticht vor allem durch die Größe und Produktvielfalt und ist damit ein Old Economy Dinosaurier unter den klassischen Foodlern (60.000 Foodartikel auf 5.000m²), regionale Verbundenheit und bekanntermaßen Bestqualität. Die Gastronomie verarbeitet pro Tag ca. 2 – 3.000 Essen und macht den Markt zu einem bekannten Treffpunkt. Für die Teilnahme an der Storetour wurde sich entschieden, da bis zum Forum der Markt mit Infarm, Vinou und StockBeacon erstmalig neue Techniken zum Einsatz kommen. Neben diesen digitalen Neuerungen bietet die Käsetheke einen der Besten Handkäsekreationen Frankfurts. Wir lassen uns überraschen.
- 2 43einhalb**
Vor zwei Jahren eröffnete der Sneakerstore in Frankfurt mit der damals eher unbekanntem digitalen Informationstechnik QR-Code als konnektive Synapse zum Onlineshop: ²Wie wird Heute dieser digitale Beratungstool vom Konsumenten genutzt oder welche Vorteile können sich daraus für den klassischen Einzelhandel ergeben?²
- 3 Samsung Showcase**
Die 60 Minuten reichen bei weitem nicht aus, um jedes einzelne Produkt des Samsung Portfolios kennen zu lernen. Experience und Entertainment in seiner perfekten Endstufe werden hier auf inzwischen 1400m² zelebriert. Eine Mitarbeiterdichte von ca. 30m²/pro Kopf erinnert an die 70er Jahre im Einzelhandel. Die Coaches begleiten den Konsumenten durch eine perfekt inszenierte Markenwelt und ist ein grandioses Beispiel für Kundenflächen und digitale Transformation: „Kaufen? Das ist hier nicht möglich! Aber wieviel Fläche muss der klassische Einzelhändler dem Kunden anbieten, wenn Samsung 100% zur Verfügung stellt?“
- 4 Maggi Kochstudio**
Lernen Sie den begehbaren Foodblog von Maggi kennen. Maggi steht bekanntermaßen ein wenig für die alte Küche – geschmetzeltes aus der Tüte. Mit ihrem Storekonzept wollen Sie neue, jüngere Kunden gewinnen und der Marke ein deutlich trendigeres Gesicht verpassen. Mit ihren Foodloggern, Facebook, Instagram und Co. erreicht die Marke heute täglich mehr als 150.000 Menschen und zieht so die Kunden in ihren Laden, der erfolgreich die neuen digitalen Techniken zum Einsatz bringt und an der Küche der Zukunft arbeitet. Digitalisierung also nicht bis zum Regal sondern bis zum Kunden. Der Abendevent bietet nicht nur das Erlebnis des gemeinsamen Essens – sie können aktiv in der Showküche unsere Tapas mit vorbereiten, dem Impulsvortrag von Oliver Frohns Senior Innovation Manager New Business, Innovation & NHW Nestlé folgen und mit spannenden Gesprächsteilnehmern aus Handel und Industrie diskutieren.