



**SPECIAL:**

Mit geführter Vor-Ort Besichtigung der Produktion von **chocri** und Umsetzung des Projektes [www.meinecoke.de](http://www.meinecoke.de)

**Massenware war gestern – Individualisierung ist Trumpf**

Personalisierte Produkte sind im Trend und gehören für die Generation Y längst zum Standard. Nahezu jeder Artikel, der online bestellbar ist, kann selbst nach persönlichen Vorlieben konfiguriert werden, was Preis und Kaufbereitschaft steigen lässt.

Große Markenartikelhersteller, zu Beginn Sportartikelhersteller wie Adidas und NIKE, haben das Bedürfnis beim Konsumenten nach Individualität schon vor Jahren entdeckt. Mittlerweile bieten dank niedriger Einstiegshürden auch immer mehr Start-Ups individualisierte Produkte im Netz an und richten ihre Customization-Strategie von Anfang an auf das Produktionskonzept aus.

Allein im Kleidungsbereich wird zukünftig laut Delphi-Studie ein Mass Customization-Anteil von bis zu 30% erwartet.

Deutschland zählt mit mehr als 400 Anbietern personalisierter Produkte weltweit zu den Vorreitern. Von den langjährigen Erfolgsgeschichten einiger unserer Referenten, die zum Teil bereits Nachahmer in den USA gefunden haben, können nun auch Sie profitieren!

Auf welche Geschäftsmodelle ist Mass Customization übertragbar? Wie baut man dieses Zusatzgeschäft sinnvoll auf? Und lohnt sich Mass Customization auch für etablierte Unternehmen?

Antworten erhalten Sie von führenden Experten und erfolgreichen Gründern am 19. März auf unserem auf 30 Teilnehmer limitierten, interaktiven Worklab in Berlin.

Nutzen auch Sie den Trend Mass Customization, der zukünftig vor allem vom Tablet-Boom profitieren und von Technologieinnovationen wie 3D-Druck getrieben wird, als wichtigen Erfolgsfaktor im Wettbewerb um Kunden!

Die Themen des Worklabs im Überblick:

**Mass Customization par Excellence – Von der Massenfertigung zur Produktindividualisierung**

- Erfolgsfaktoren für die individuelle Kundenansprache
- Technologieinnovationen als Treiber der Mass Customization
- Anforderungen an Marketing, Vertrieb, Produktion und Einkauf
- Herausforderungen und Hürden
- Learnings und Handlungsempfehlungen von Deutschlands Vorreitern und MC-Experten

**Kunden binden – Preis und Absatzzahlen steigern – Markenbildung erhöhen**

**Teilnahmegebühr:**

1.095,- Euro (bis 20. Februar 2014 200,- Euro Rabatt sowie Sonderpreis für Start-ups)

**Programm und Anmeldung:** [www.inspirato.de/mass-customization](http://www.inspirato.de/mass-customization)

**Kontakt:** Franziska Thiele, Geschäftsbereichs- und Projektleitung, inspirato KONFERENZEN  
Tel. +49 6171 981 96 82, E-Mail: [f.thiele@inspirato.de](mailto:f.thiele@inspirato.de)