

DER MARKTPLATZ FÜR ERFOLGREICHE POS-KONZEPTE DER ZUKUNFT

Be part of

THE RETAIL [R]EVOLUTION

nhow Hotel Berlin / 27.-28.01.2014

IT'S ALL
ABOUT THE
SHOPPER!

SEIEN SIE DABEI, WENN....

... anerkannte POS-Experten in Berlin über das **Shopping der Zukunft** diskutieren.

... zahlreiche **Best Practices** die Chancen multisensorischer Ansätze und interaktiver Technologien für stationäre Händler beleuchten.

... Pure Player und Markenvertreter in interaktiven Sessions demonstrieren, wie Sie mit **Brand Shops, Pop up Stores und Showrooms** den POS erobern.

... innovative Lösungsanbieter neueste Konzepte und Tools für das **perfekte Einkaufserlebnis** präsentieren.

... wir in drei geführten **Trend Touren** den „Blick hinter die Kulissen“ der heißesten Storekonzepte in Ost- und Westberlin wagen.

DON'T MISS IT!

EINE GEMEINSAME
VERANSTALTUNG VON



neuro
merchandising
group



inspirato
KONFERENZEN

FACETTENREICH DAS THEMA

Der Handel sieht sich vor neuen Herausforderungen, alles scheint im Umbruch. Online gewinnt, offline verliert – in den vergangenen Jahren prägte diese Phrase die Diskussion über die Zukunft des Handels. Die Retail-Branche ist vom unaufhaltsamen Wachstum des e-Commerce beeindruckt und scheint teilweise in einer Angststarre gefangen zu sein. Gleichzeitig sind Verbraucher nicht nur auf der Suche nach dem richtigen Angebot zum richtigen Preis. Sie suchen aktiv nach Erlebniswelten und möchten emotional angesprochen werden, sowohl am klassischen Point of Sale als auch im Online-Shop. Wir leben mittlerweile in einer Dekade der Qualität, auf die wir mit neuen Sicht- und Herangehensweisen reagieren müssen. Entsprechend müssen die Touchpoints gestaltet werden, damit der Konsument die bunte Warenwelt mit allen Sinnen erleben kann.

Die Konferenz beleuchtet den Einfluss von Multisensorik, neuesten Retail-Konzepten und dem Wachstum im e-Commerce auf die aktuellen Trends am Point of Sale und beleuchtet mit innovativen Fallstudien und Keynotes diese Themen:

- Neues Handeln durch neues Denken – Der Handel zwischen Tradition und Innovation
- Vom Produkt- zum Konzeptverkauf – Die Verkaufsfläche als Bühne der perfekten Produktinszenierung
- Mit allen 5 Sinnen – Inszenierung und Begeisterung am Point of Sale
- Touchpoint Experience & Augmented Shopping – Der Point of Sale als Verschmelzung von realer und digitaler Handelswelt

ATTRAKTIV DIE ZIELGRUPPE

Die inspirato Konferenz richtet sich an Entscheider der Branchen Handel, Online-Handel, Markenartikelindustrie sowie Lösungsanbieter, vorrangig aus den Bereichen Retail, Store Design, Markenkommunikation, Vertrieb und POS-Marketing sowie Innovationsmanagement und Unternehmensentwicklung.

INSPIRIEREND DIE REFERENTEN (u.a.)



Beate Arnold,
Geschäftsführerin,
World of TUI Berlin



Birgit Aust,
Geschäftsführerin,
TVG Touristik
Vertriebsgesellschaft



Marcel von dem Berge,
Brand Consultant,
Sasserath Munzinger
Plus



Prof. Dr. Jürgen Gallinat,
Chefarzt,
Charité



Elke von Borcke,
Marketing Director,
DaWanda



Michael v. Droffelaar,
Geschäftsführer,
Wave Music/California
Sunset Records



Benjamin Esser,
Gründer und CEO,
Urbanara



Martina Fecke,
Ltg. Innenarchitektur,
mfi Management für
Immobilien



Achim Fringes,
Mitgründer,
neuromerchandising
group



Oliver Golz,
Geschäftsführer,
east end
communications



Ramin Goo,
Gründer und
Geschäftsführer,
Kochhaus



Wolfgang Gruschwitz,
Geschäftsführer,
GRUSCHWITZ



Antje Hundhausen,
Vice President
3D Brand Experience,
Deutsche Telekom



Satoshi Kataoka,
Gründer und CEO,
@aroma



Markus Kratz,
Geschäftsführer,
kplus konzept



Anita Lotterschmid,
Senior Brand Consultant,
Sasserath Munzinger
Plus



Karsten Nüsken,
Geschäftsführer,
Rewe Nüsken



Bert Martin Ohnemüller,
Geschäftsführer,
neuromerchandising
group



Alessandro Panella,
Chief Strategy Officer,
Grey



Dr. Sabine Paul,
Leitung,
PaläoPower-Institut für
evolutionäre Strategien



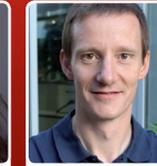
Sheila Rietscher,
Marketingleiterin,
KAHLA/Thüringen
Porzellan



Madlen Sandner,
Leitung Miele Gallery
Berlin,
Miele



Nicole Srock-Stanley,
Geschäftsführerin,
danpearlman
Markenarchitektur



Ingo Winterhoff,
Director - Retail Store,
adidas group

KOMPETENT DIE VERANSTALTER

Die **Neuromerchandising@ group** ist ein Beratungsunternehmen, welches die Erkenntnisse aus Hirnforschung und Evolutionsbiologie mit den Notwendigkeiten und Realitäten am Point of Sale verbindet. Der Point of Sale ist nicht zwingend der Platz im Handel, sondern der Ort an dem sich Menschen begegnen und Waren oder Dienstleistungen austauschen.

neuromerchandisinggroup.com

Inspirato ist als unabhängiger Veranstalter spezialisiert auf Fachkonferenzen für Führungskräfte unterschiedlicher Branchen. Bei der individuellen Konzeption jeder Veranstaltung stehen die Inhalte, die Teilnehmer und ihre Bedürfnisse sowie deren persönliches Networking im Vordergrund. Wir beleuchten die neuesten Trends und Treiber und bieten Inspiration für mehr Erfolg und Wachstum.

www.inspirato.de

VIELSEITIG DIE EVENT PARTNER

@aroma

Duftarchitektur | Duftmarketing-Lösungen

Die japanische Firma @aroma bietet maßgeschneidertes Duftmarketing und Raumbefugung für eine ganzheitliche, multisensorische Kundenansprache. Seit diesem Jahr vertreibt sie ihre innovativen Ölmischungen und effektiven Diffusersysteme auch auf dem europäischen Markt. Die Düfte von @aroma bestehen aus 100% naturreinen ätherischen Ölen. Durch die sorgfältige Kombination dieser ist @aroma in der Lage, Ihre Markenidentität zu stärken und das persönliche Wohlbefinden Ihrer Kunden und Mitarbeiter zu steigern. Mit professionellem Duftmarketing sind Sie Ihrer Konkurrenz um eine Nasenlänge voraus.

www.at-aroma.de

LIGANOVA

The BrandRetail Company

LIGANOVA verbindet Brand Communication, Digital, Visual Marketing, Retail Architecture, POS Marketing und Event. Die Brand Retail-Spezialisten entwickeln ganzheitliche Konzepte zur Markenbildung und Verkaufsförderung. Von E-Commerce und Electronics über Fashion und Lifestyle bis zu Beverage und Automotive betreut LIGANOVA internationale Kunden wie Mercedes-Benz, Jameson, Conrad, Hugo Boss und Nespresso.

www.liganova.com

twisper

Twisper is your Travel and Lifestyle App to discover the world's favorite locations. The Twisper social network lets you remember, share and explore quality and taste with like-minded people wherever you are. Change the way you discover – with Twisper.

www.twisper.com

wavemusic

California Sunset Records, 1996 in Los Angeles gegründet, hat seinen Hauptsitz in Hamburg. Das Musiklabel steht für High-Class-Music-Entertainment und Premium Produkte im Soul, Jazz und Elektro-Lounge. Die Kompetenz der wavemusic Corporate Division liegt darin, Markenwerte mit Musik in die emotionale Wahrnehmung von Kunden zu transferieren. Sympathisch und in der synergetischen Nutzung aller relevanten Kommunikationsebenen.

www.wavemusic.de

INFORMATIV DIE MEDIENPARTNER

digitalbusiness

Dynamische IT für Unternehmen

display

e-commerce

HEBEN, LAUFEN UND VERKAUFEN IM INTERNET

@STRATEGY

Das kostenlose Web-Magazin

HANDELSKRAFT

KRAFTVOLL HANDELN-STARK IM E-COMMERCE

iBusiness

Zukunftsforschung für interaktives Business

LOCATIONINSIDER

marketing

BÖRSE

www.marketing-boerse.de

AUFMERKSAMKEIT GARANTIERT AUSSTELLUNG UND SPONSORING

Wir bieten Ihnen eine Auswahl attraktiver Präsenz- und Werbeformen, mit denen Sie vor und während der Veranstaltung publikumsstark auf sich aufmerksam machen können. Entscheiden Sie, wie Sie sich der Branche präsentieren möchten. Präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit deutlicher Logopräsenz – als Contentpartner oder Gastgeber der Veranstaltung!

Wir freuen uns, Ihnen die verschiedenen Optionen für die Positionierung Ihres Unternehmens vorzustellen und helfen Ihnen gern bei der Planung und Umsetzung!

Ihr Ansprechpartner für Ihr individuell auf Sie abgestimmtes Angebot:

Stefanie Kurz, inspirato KONFERENZEN

Telefon: +49 6172 981 96-81 · E-Mail: s.kurz@inspirato.de

Be part of
**THE RETAIL
[R]EVOLUTION**





Vorsitz und Moderation:

Bert Martin Ohnemüller, Geschäftsführer, neuromerchandising group GmbH & Co. KG

AB 09:00 ANREISE UND ICEBREAKER BREAKFAST

Die Teilnehmer, Referenten und Partner werden zur Einstimmung auf die Konferenz mit Kaffee, Tee und Frühstücks-Snacks in entspannter Atmosphäre empfangen, fotografiert und auf einer Pinnwand mit ihren Visitenkarten vorgestellt. Networking leicht gemacht!

10:00 – 10:20 PLÄDOYER

Neues Handeln durch neues Denken

Bert Martin Ohnemüller, Geschäftsführer, neuromerchandising group GmbH & Co. KG

VOM PRODUKT- ZUM KONZEPTVERKAUF

Die Verkaufsfläche als Bühne der perfekten Produktinszenierung

10:20 – 10:50 STUDIE

Von Retail zu Wetail: wie Handelsmarken in Zukunft Shopper zu Geschäftspartnern machen können

- Vom Warenverkauf hin zum einzigartigen Einkaufserlebnis
- Über die neue Generation an Käufern
- Wie Marken sich behaupten und Käufer für sich begeistern können

Alessandro Panella, Chief Strategy Officer, Grey Düsseldorf

10:50 – 11:20 OUT OF THE BOX

Wie das evolutionäre Erbe unsere Kaufentscheidungen bestimmt – Multisensorik, Superreize und der Evofilter am POS

Dr. Sabine Paul, Molekular- und Evolutionsbiologin / Leitung, PaläoPower-Institut

MIT ALLEN 5 SINNEN

Inszenierung und Begeisterung am Point of Sale

11:20 – 11:40 IMPULSVORTRAG

Vom Hype zur Realität – Was die Neurowissenschaften für den Handel leisten können

- Was kann der Handel aus den Resultaten der Neurowissenschaften lernen?
- Erkenntnisse der Neurowissenschaften umgesetzt am Point of Sale
- Kundenverhalten am Point of Sale

Achim Fringes, Mitgründer, neuromerchandising group GmbH & Co. KG

11:40 – 12:10 PRAXISBEISPIEL

Draußen zuhause: Shoppingquartiere für die Sinne

- Die Gestaltung von Shoppingquartieren als ganzheitliche Erlebnisräume, multisensorisches Zusammenwirken von Mall-Interior mit der Inszenierung der Marken und Stores
- Einsatz und Zusammenspiel von Sound- und Duftkonzepten, von haptischen und visuellen Erlebnissen am Beispiel der Highlightfassaden
- Food Experience – eine neue Art von „Homing“
- Neue Strategien für die Mieterkoordination – aktive und frühzeitige Einbindung der Mieter in die Gestaltung des Quartier-Erlebnisraums

Martina Fecke, Leitung Innenarchitektur, mfi Management für Immobilien AG
Markus Kratz, Geschäftsführer, kplus konzept GmbH

12:10 – 12:40 BEST PRACTICE HANDEL

Anreize für alle Sinne – Mittel zum Leben, liebevoll und frisch

Karsten Nüsken, Geschäftsführer, Rewe Nüsken

Im Anschluss stellen sich die Referenten den Fragen der Teilnehmer.

13:00 – 14:00 KOMMUNIKATIVE MITTAGSPAUSE

14:00 – 15:30

MARKTPLATZ INSPIRIERENDER STORE-KONZEPTE

MUSIC HALL 2

BRANDED SHOPS

Faszination Marke

Moderation: Marcel von dem Berge, Brand Consultant, Sasserath Munzinger Plus GmbH

- Wie sich Marken am POS faszinierend und erfolgreich inszenieren
- Warum Markenshops – offline und online – an Bedeutung gewinnen
- Kontaktpunkte zwischen Markenerlebnis und Shopping Experience

IMPULSVORTRAG

Branded Shopping Experiences – Wie Marken am POS erlebbar werden

Anita Lotterschmid, Senior Brand Consultant, Sasserath Munzinger Plus GmbH

IM GESPRÄCH

Madlen Sandner, Leitung Miele Gallery Berlin, Miele & Cie. KG, über die strategische Ausrichtung und Konzeption der Miele Galleries sowie den exklusiven Showroom als Verbindung zum Fachhandel

Sheila Rietscher, Marketingleiterin, KAHLA/Thüringen Porzellan GmbH über den multisensorischen Markenauftritt am Point of Brand und weshalb der Store in Berliner Friedrichstraße mehr als ein Flagship Store ist

Ramin Goo, Gründer und Geschäftsführer, Kochhaus GmbH, über die Erfolgsgeschichte des weltweit ersten begehren Rezeptbuchs und warum man im Lebensmitteleinzelhandel, gerade wenn man einige Regeln auf den Kopf stellt, Erfolg haben kann

MUSIC HALL 3

„MERKWÜRDIGE“ POS-KONZEPTE

Emotionen und Erlebnisse

Moderation: Bert Martin Ohnemüller, Geschäftsführer, neuromerchandising group GmbH & Co. KG

- Weshalb Inszenierung und erlebnisreiche Gestaltung von Handelsstätten immer wichtiger werden
- Wie Sinne vielfältig angesprochen werden und Emotionen wecken
- Wie durch Themenwelten shoppen bequemer wird

IMPULSVORTRAG

Handels- & Verkaufsförderung aktuell: Wie Ihr Laden zur Marke und Ihr Kunde zum Fan wird

Wolfgang Gruschwitz, Geschäftsführer, GRUSCHWITZ GmbH

IM GESPRÄCH

Satoshi Kataoka, Gründer und CEO, @aroma GmbH, über die Tradition der gesundheitsfördernden Raumbeduftung in Japan und den Einsatz am Point of Sale

Albrecht Metter, Geschäftsführer, ameria GmbH, über „New Art of Shopping“ und wie interaktive Schaufenster den Handel der Zukunft verändern (in Abstimmung)

MUSIC HALL 4

POP UP STORE UND SHOWROOM

Vom Web zum Shop

Moderation: Oliver Golz, Geschäftsführer, east end communications GmbH

- Warum Pure Player und innovative Händler die Ladenfläche zum Anschauen und Ausprobieren entdecken
- Wie online und offline-Welten zum perfekten Markenerlebnis verschmelzen
- Wie Produktinszenierung auf kleinem Raum funktioniert
- Wie Shops mit dem Trend Event-Popup erst emotionalisieren und dann verkaufen

IMPULSVORTRAG

POP UP 2.0 – Raum für Brand Experience, Sales & Stories

- Pop Up Store – Spielerei von Marken oder tatsächliches Absatztool
- Einblick in Entwicklung, Status Quo und neuste Trends in der Pop Up Kultur
- Unterschiedliche Zielsetzungen internationaler Best Cases

Oliver Golz, Geschäftsführer, east end communications GmbH

IM GESPRÄCH

Benjamin Esser, Gründer und CEO, Urbanara GmbH, der Online-Marke für hochwertige Wohntextilien und Accessoires über die Haptik im Internet und den Showroom als Markenerlebnis

Elke von Borcke, Marketing Director, DaWanda GmbH über den Schritt von online zu offline von Europas größtem Online-Marktplatz für handgemachte Produkte

Katharina de Biasi, Operations Managerin, Coffee Circle – Circle Products GmbH über die Erfahrungen eines Coffee Pop up Stores und die Rolle als Pioniere einer neuen Art des Handels von Kaffee

15:30 – 16:00 KAFFEE- UND KOMMUNIKATIONSPAUSE

TOUCHPOINT EXPERIENCE & AUGMENTED SHOPPING

Der Point of Sale als Verschmelzung von realer und digitaler Handelswelt

16:00 – 16:30 PRAXISBEISPIEL

Retail innovation at adidas Group

Window Shopping und Pop-up-Stores – Das Erfolgsbeispiel Adidas NEO Label store-front
Ingo Winterhoff, Director - Retail Store, adidas Group - Global IT

16:30 – 17:00 PRAXISBEISPIEL

Vom Point of Sale zum Point of Emotion – Das Reisebüro der Zukunft

- Inspirierendes und emotionalisierendes Ladenkonzept
 - Integriertes Kommunikationskonzept mit Digital Signage, Mobile Marketing und Social Media
 - Die Rolle des Mitarbeiters als Markenbotschafter
- Birgit Aust, Geschäftsführerin, TVG Touristik Vertriebsgesellschaft mbH

RETAIL (R)EVOLUTION

Inspiration für den Handel der Zukunft

17:00 – 17:30 PRAXISBEISPIEL

Erlebnis pro Quadratmeter

- Erlebnis-Maximierung im Retail als Maßstab für mehr Umsatz pro Quadratmeter
 - Retail-Kompetenz von dan pearlman trifft auf das Retail-Konzept Youtopia
- Nicole Srock, Geschäftsführerin, dan pearlman Markenarchitektur GmbH
Gerhard Gieseke, Geschäftsführer Modehaus Bredl und Youtopia Ravensburg

17:30 – 18:00 OPTIMIERUNG VON KOMMUNIKATIONSMASSNAHMEN DURCH HIRNFORSCHUNG
Wie ist der Stand der Dinge?

- Neurowissenschaftliche Konsumentenforschung als zentrales Projekt
- Moderne Neurowissenschaften gehen in die Anwendung

Prof. Dr. Jürgen Gallinat, Chefarzt, Psychiatrische Universitätsklinik der Charité im St. Hedwig-Krankenhaus

18:00 – 18:30 OUT OF THE BOX

The Power of Emotion

- Yesterday, today, tomorrow: Marken & Musik in der emotionalen Zeitmaschine
- Ohne Musik ist alles nichts
- premium brands go wavemusic

Michael van Droffelaar, Founder, Wave Music/California Sunset Records

ANSCHLIESSEND ABENDEVENT

Mit allen Sinnen genießen – Augenschmaus und Gaumenfreuden gepaart mit der besonderen Atmosphäre der Gallery im nhow Berlin!
Lassen Sie den facettenreichen Tag mit guten Gesprächen ausklingen und knüpfen Sie neue Kontakte.



Die Gruppen-
größe je Tour ist
auf 30 Teilnehmer
begrenzt!

HAUTNAH 3 STORE TREND TOUREN



Unter dem Motto „mit allen Sinnen erleben“ wagen wir mit Ihnen in außergewöhnlichen Locations und innovativen Store Konzepten den „Blick hinter die Kulissen“. Begeben Sie sich mit unseren Experten auf eine von drei geführten Touren voller Inspiration und holen Sie sich Denkanstöße für Ihr eigenes Business.

Je Tour erwarten Sie **praxisnahe Impulsvorträge und Führungen** in mindestens fünf ausgesuchten Stores, wobei jede Tour mit einem **Casual Lunch** abschließt.

09:30 – 13:00

TREND TOUR A RUND UM DEN KURFÜRSTENDAMM

Ihr Tourguide:
Anja Breuninger,
Design Manager, Liganova

Die Stores:

- **Filippa K**
- **Paper & Tea**
(Thomas Langnickel-Stiegler, Chief Teast)
- **Witty Knitters**
(David Kramberg, Inhaber des Witty Knitters Store Berlin & Matthias Lemcke, Marketing- und Sales Direktor, Witty Knitters Deutschland)
- **14oz. Cumberland**
(Mark Wieschalla, Senior Sales Supervisor)

sowie eine Überraschung

Casual Lunch@

- **Shan's Kitchen**
(Pam Kuhl, Salonleiterin)

powered by

LIGANOVA
The BrandRetail Company

09:30 – 13:00

TREND TOUR B RUND UM DEN HACKESCHEN MARKT

Ihr Tourguide:
Sonja Breuninger,
Design Manager, Liganova

Die Stores:

- **Aesop**
(Francois Buttigieg, Store-Manager)
- **Atelier Akeef**
(Michael Ashley, Co-Founder)
- **MYKITA**
(Oliver Stark, European Head of Sales, MYKITA GmbH)
- **Telekom – 4010**
(Sabine Schaffer, Leiterin Ladenbauinnovation und -gestaltung & Antje Hundhausen, Vice President 3D Brand Experience, Deutsche Telekom AG)
- **adidas – No.74**
(Florian Gemrich, Junior PR-Consultant, häberlein & mauerer)

Casual Lunch@

- **Zeit für Brot**
(Dirk Steiger, Geschäftsführer)

powered by

LIGANOVA
The BrandRetail Company

09:30 – 13:00

TREND TOUR C UNTER DEN LINDEN UND FRIEDRICHSTRASSE

Ihr Tourguide:
Bert Ohnemüller, Geschäftsführer,
neuromerchandising group GmbH & Co. KG

Die Stores, u.a.:

- **Miele Gallery**
(Madlen Sandner, Leitung Miele Gallery Berlin, Miele & Cie. KG)
- **World of TUI**
(Beate Arnold, Geschäftsführerin, World of TUI Berlin)
- **Departmentstore Quartier 206**
- **Microsoft Digital Eatery**

powered by



Mit freundlicher Unterstützung von:



ANMELDUNG

ZEIT & ORT

27. und 28. Januar 2014
nhow Berlin
Stralauer Allee 3
10245 Berlin
www.nhow-hotels.com/berlin

ÜBERNACHTUNG

Einzelzimmer (Kategorie Standard): 125,- Euro pro Zimmer und Nacht, inkl. Frühstück.

Für die Teilnehmer halten wir bis zum 30.12.2013 ein Zimmerkontingent bereit, auf das Sie bei Bedarf zugreifen können. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel mit dem Stichwort „inspirato KONFERENZEN“ vor:
nhow Berlin · Stralauer Allee 3 · 10245 Berlin · Tel.: +49 1807 64 46 00 · E-Mail: reservierungen@nh-hotels.com



EARLY BIRD SPECIAL

ONLINE
www.inspirato.de/retail-revolution

ODER MIT DIESEM FAXFORMULAR
+49 - 6172 - 981 96-89

KONDITIONEN (alle Preise p.P. zzgl. Ust.)

Normalpreis 1.195,- Euro
Early Bird Special (gültig bei Anmeldung bis zum 30.11.2013) 995,- Euro

JA, ich nehme an der inspirato Konferenz **RETAIL REVOLUTION** am 27. und 28. Januar 2014 teil und melde mich an.

JA, ich nehme an einer der Store Trend Touren am 28. Januar 2014 teil:

A – Rund um den Kurfürstendamm

B – Rund um den Hackeschen Markt

C – Unter den Linden und Friedrichstraße

JA, ich bin an **Sponsoring und Ausstellungsmöglichkeiten** interessiert. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

.....
1. Name, Vorname

.....
Position

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ/Ort

.....
Telefon

.....
E-Mail*

.....
Datum Unterschrift

.....
2. Name, Vorname

.....
Position

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ/Ort

.....
Telefon

.....
E-Mail*

*Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, dass ich per E-Mail über weitere Veranstaltungen von inspirato KONFERENZEN informiert werde.

Be part of
**THE RETAIL
[R]EVOLUTION**



KONTAKT

inspirato KONFERENZEN
Projektleitung: Stefanie Kurz
Siemensstraße 27 · 61352 Bad Homburg
Telefon: +49 · 6172 · 981 96-81
Fax: +49 · 6172 · 981 96-89
E-Mail: s.kurz@inspirato.de
www.inspirato.de/retail-revolution

ANMELDEBEDINGUNGEN

Die Anmeldung kann per E-Mail, Fax, online oder per Post erfolgen.

Die Teilnahmegebühr ist innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung fällig, spätestens jedoch vor Kongressbeginn. Die Bezahlung erfolgt auf Rechnung. Kreditkartenzahlungen können nur online bei Anmeldung über Amiando getätigt werden. Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Tagungskosten, Teilnehmerunterlagen, sowie Speisen und Getränke im Rahmen der Veranstaltung sowie der Trendtour.

Die AGBs im Detail:
www.inspirato.de/agb



inspirato
KONFERENZEN