

PRESSE - INFORMATION

Arndt Traindl referiert in Salzburg und Dresden

Neuromarketing-Profi im Kampf gegen Stress

Mag. Arndt Traindl, Geschäftsführer und Gesellschafter der Amstettner Retail Branding GmbH, hat bis Mitte Mai zwei bemerkenswerte Auftritte auf der Agenda. Bei einem Seminar der Umdasch Shop Academy wird Traindl am 8. Mai 2014 im Europark Salzburg dem Stress am POS den Kampf ansagen. Und am 15. Mai 2014 wird der erfolgreiche Handelsberater etwa 200 Teilnehmer der dlv-Jahrestagung in Dresden mit den Geheimnissen des Neuromarketing vertraut machen.

Neuromarketing ist ein junges, interdisziplinäres Forschungsgebiet, in dem psychologische und neurophysiologische Erkenntnisse für das Marketing interpretiert werden. Ziel von Neuromarketing ist es, die Motive für Kaufentscheidungen zu erforschen und diese letztlich zu beeinflussen. Arndt Traindl gilt in Österreich als Pionier dieser innovativen Marketingdisziplin und nutzt sie mit seinem *retail branding*-Team ganz gezielt bei Store Branding-Prozessen.

Es gilt heute als gesichert, dass 70 bis 80 % der Kaufentscheidungen unbewusst fallen, der rationale Kunde ist also ein Mythos. Ebenso bewiesen ist, dass diese Kaufentscheidungen - nicht zuletzt direkt im Laden - beeinflusst werden können. Wie das u. a. durch eine entsprechende Gestaltung des Ladens möglich ist, darüber referiert Traindl am 15. 5. im berühmten Taschenbergpalais in Dresden vor Repräsentanten der europäischen Ladenbau-Industrie. Weitere hochkarätige Referenten bei dieser Veranstaltung, die unter dem Titel "Die Kraft der Inszenierung" steht, sind der Wiener Laden-Dramaturg Dr. Christian Mikunda und der deutsche Marketing-Profi Prof. Christian Blümelhuber.

Weg mit dem Stress am POS

Im Europark Salzburg, also quasi LIVE in der Einzelhandelsszene, leitet Traindl am 8. Mai die eintägige "Antri-Stress-Kur für den POS". Stressfallen im Laden sind ein unterschätztes Phänomen im Handel. Dabei ist es nicht nur die lange Warteschlange an der Kasse, die Unbehagen bei den Konsumenten auslöst. Findet sich der Kunde im Laden nur mühsam zurecht, ist er mit dem Sortiment überfordert oder entsteht sozialer Druck beim Gespräch mit dem Verkaufspersonal, so reagiert der Konsument mit Misstrauen, Ablehnung und letztlich mit Flucht. Das Ergebnis: Geringere Verweilzeit und Umsatzverlust. Das Seminar in Salzburg gibt einen weitreichenden Einblick in die Welt der Stressfallen und zeigt den teilnehmenden Handelsbetrieben vor allem auf, wie sie vermieden werden können.



(Bildtext:)

Neuromarketing-Pionier Arndt Traindl, hier bei einem Auftritt beim GDI in Zürich, leitet am 8. Mai ein Anti-Stress-Seminar in Salzburg und referiert am 15. Mai in Dresden.

Amstetten, 8. 4. 2014

Für den Inhalt verantwortlich reinhard.peneder@retailbranding.at (+43 664 1821060), PR-Verantwortlicher der retail branding GmbH, 3300 Amstetten/Austria, Preinsbacher Straße 5, +43 7472 23377-22, office@retailbranding.at, www.retailbranding.at