

Marc Schumacher

Dr. Marc Schumacher ist erfolgreicher & international agierender Unternehmer. Als Marketing- und Retail-Experte erschafft er zukunftsweisende Kommunikationskonzepte für namhafte Lifestyle-Marken aus allen Branchen (wie z. B. Nespresso, Mercedes-Benz, Adidas, Chanel, Moët Hennessy u. v. m.). Im Alter von 34 Jahren wurde er bereits Chief Retail Officer und Vorstandsmitglied bei einem S-DAX. Als Managing Partner bei LIGANOVA, dem führenden Unternehmen für Markeninszenierung im physischen Raum beeinflusst er maßgeblich die Pionierarbeit im Retail. Durch sein internationales Netzwerk & vielen Geschäftsreisen verschafft er sich wesentliche Brancheninsights & versteht es Trends frühzeitig zu entdecken. Als Keynote Speaker wird Schumacher auf viele internationale Bühnen, wie dem World Retail Congress in Dubai oder dem GDI Retail Summit in Zürich eingeladen und überzeugt dabei mit seiner provokanten aber ehrlichen Rhetorik. Als Gastdozent für Marketing Management an der HHL Graduate School of Management in Leipzig unterrichtet er dort, wo er promovierte. Seine Karriere begann er bei Hugo Boss und Breuninger....

„What a time to be alive – Warum sich ALLES verändert!“

Themen

The New Normal – Post Covid 19 Marketing & Consumption Habits

- Covid-19 muss als nie da gewesene Belastungsprobe mit Langzeitfolgen verstanden werden
- Warum the New Normal kein starres Szenario ist, sondern konstante Veränderung bedeutet
- Warum der beispiellose wirtschaftliche Impact auch neue Chancen bringt
Was der „Butterfly-effect“ mit der deutschen Wirtschaft zu tun hat
- Warum überfällige Korrekturen durch Covid-19 beschleunigt werden und welche Konsequenzen folgen

The Experience Economy

- Warum die Erlebnis Ökonomie nicht an Bedeutung verloren, sondern gewonnen hat
- Wieso Brand, Service und Product Experience ein CEO Thema ist
- Wie Sie Ihr Unternehmen mit den richtigen Erlebnissen profitabler gestalten
- Wie Experience Dimensionen helfen größere Umsätze zu generieren
- Wie Sie vom Sales Funnel zum Sales Loop kommen

The Future of Retail

- Retail ist nicht ein Store – Retail ist eine Fähigkeit!
- Wie Sie Ihre Retail-Fähigkeit ausbauen und erfolgreich einsetzen
- Warum wir von transaktionbasierten Orten wegkommen müssen
- Warum Retail als Geschäftsmodell und Retail als Fähigkeit getrennt betrachtet werden müssen
- Wo das Geheimnis der zukünftigen „Retail-Welt“ liegt

Referenzen & Presse

Referenzen

- Mercedes Benz
- Handelsblatt
- Disney
- Design Offices
- MARKANT Gruppe
- hospitalityInside
- H + P Hachmeister und Partner
- Art-Invest Real Estate Management
- LODEN-FREY
- CLOSED
- Augustiner Bräu
- MIGROS
- GDI Gottlieb Duttweiler Institute
- dm-drogerie markt
- Breuninger
- South by Southwest® (SXSW®)
- Deutscher Handelskongress

Honorare / Reisekosten / Sprache

Live-Booking

Medien & Empfehlung

Impulsvortrag

Honorargruppe D

Tagessatz
Reisekosten
Vortragssprachen

Honorargruppe C

Stuttgart



Free Call aus dem jeweiligen
Festnetz zu Ihren regionalen
Ansprechpartner:



0800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11