



Networking und Wirtschaft

Networking mit dem VfB Stuttgart

Charlotte Hutt
VfB Stuttgart Marketing GmbH
Waiblingen, 17.06.2010



Networking mit dem VfB Stuttgart

- Verein für Begeisterung
- Networking mit Emotionen
- An 17 Heimspieltagen / Saison in der Bundesliga
- Business Bereiche in der Mercedes-Benz Arena
 - Business Seat-Kunden
 - Business Logen-Kunden



Networking mit dem VfB Stuttgart

Vorteile der Business Bereiche:

- Öffnung der Bereiche ab 2 Stunden vor dem Spiel
- Kurze Wege und offene Bereiche
- Lockere Atmosphäre
- Optimale B-to-B-Plattform
- Interessantes Gäste: Personen aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport



Networking mit dem VfB Stuttgart

Vorteile für den Kunden:

- Ausgewählter Kreis von mittelständischen Unternehmen aus der Region
- Weltkonzerne
- Gutes Instrument der Kundengewinnung und Kundenbindung
- Interessante Ausstellungs- und Präsentationsfläche
- Events über den Fußball hinaus

Die Business Bereiche in der Mercedes-Benz Arena

- Haupttribüne: Imtech Business Center (seit 2001)
 - Insgesamt 2.500 Personen



Business Loge im Intech Business Center



Business Seat Bereich im Imtech Business Center



Die Business Bereiche in der Mercedes-Benz Arena

- EnBW Tribüne: EnBW Lounge (seit RR 2005/2006)
 - Insgesamt 300 Personen



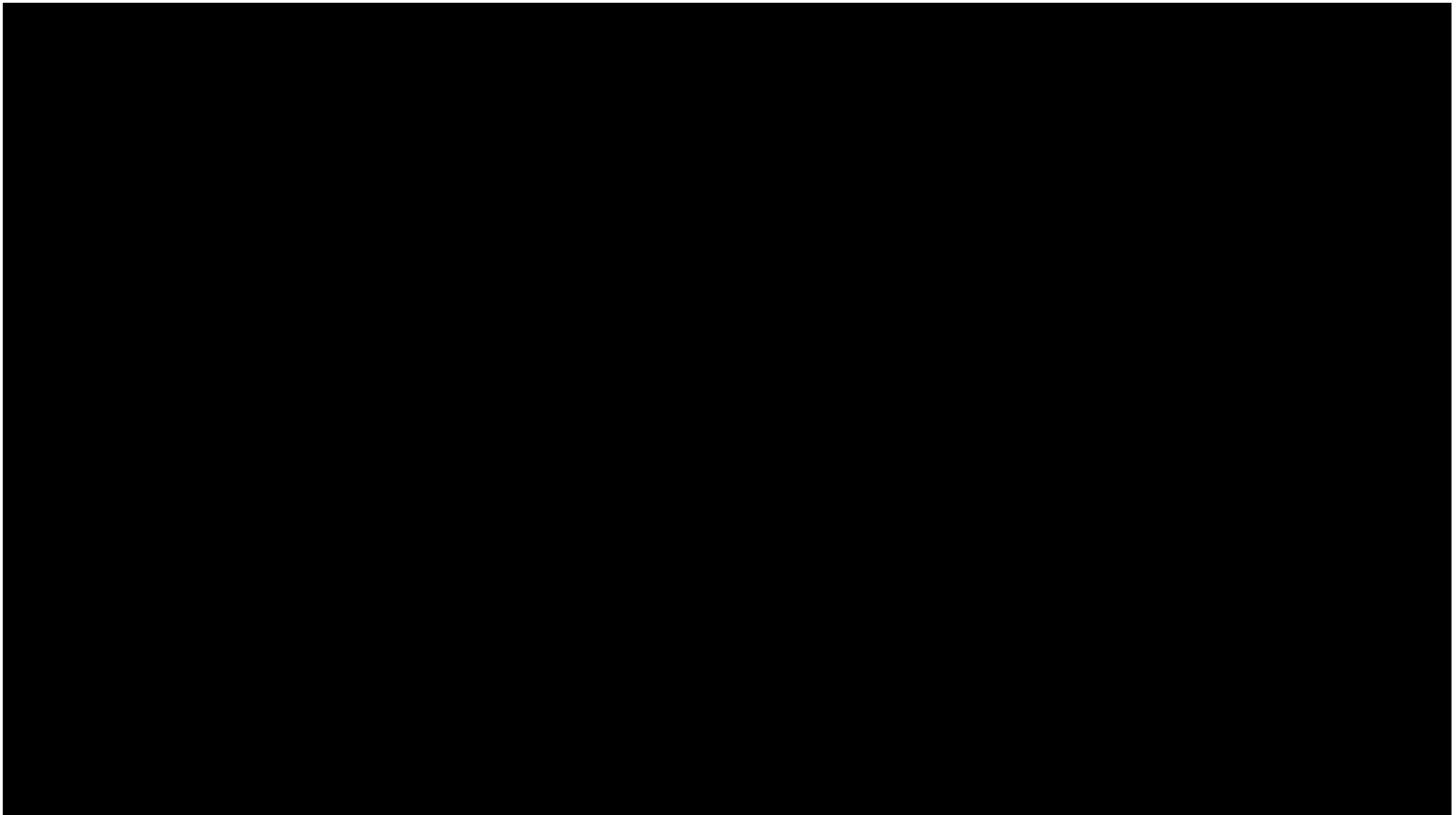
Die Business Bereiche in der Mercedes-Benz Arena

- Untertürkheimer Kurve: neuer Business Bereich (Start RR 2010/2021)
 - Insgesamt 900 Personen





Business Bereich in der Untertürkheimer Kurve





Kontakt

VfB Stuttgart Marketing GmbH

Charlotte Hutt
Hospitality & Vertrieb

Carl Benz Center
Mercedesstraße 73B
70372 Stuttgart

Telefon 0711 / 55007 250
Mail: c.hutt@vfb-stuttgart.de

Web: www.vfb-stuttgart.de