

Marketingleiter Forum 2010

Exklusiv am: **19. April 2010 in Köln**

Zukunftsweisende Strategien, innovative Konzepte und neue Impulse!



Vertiefungs-Seminar
am 20. April 2010:

Marketing-Kommunikation
im Umbruch

Innovative Konzepte und neue Impulse:

- **Strukturelle Veränderungen:** Herausforderungen und für das Marketing
- **Die Marketingstrategie:** Strategische Ausrichtung für die Zukunft
- **Branchenüberblick Pricing 2010:** Wie entkommt man dem Preiskampf?
- **Kommunikationsmix:** Effizienter Medienmix im digitalen Zeitalter
- **Social Media Marketing:** Ertragspotenziale nutzen
- **CRM:** Emotionale Kundenbindung in schwierigen Zeiten

Hochkarätige Referenten aus folgenden Unternehmen:

Brain Injection Ltd. & Co. KG • Bosch GmbH • .companion Strategieberatung • forum! Marktforschung GmbH • Ogilvy-One Worldwide • Sony Ericsson Mobile International AB • QVC Deutschland Inc. & Co. KG

€ 150,-
Frühbucherrabatt bis
zum 19. Februar 2010!

Kooperationspartner:



Competence
Site



marketing
BÖRSE
www.marketing-boerse.de

Versandpartner:



Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700



Tagungsleitung:
Dr. Christian Bachem,
Geschäftsführer,
.companion Strategieberatung, Berlin

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.15 Uhr**

09.00 **Begrüßung durch Management Circle und den Tagungsleiter**

- Kurze Einführung in die Themen der Konferenz

09.15 **Marketing im Dreieck des Wandels – strukturelle Veränderungen bestimmen den Markterfolg von Morgen**

- Das Dreieck des Wandels: Tiefgreifende Veränderungen von Märkten, Menschen und Medien
- Märkte: Von der Marktinfation zur Preisspirale
- Menschen: Zwischen Konsumentenkonfusion und Smart Shopping
- Medien: Von Massenmedien zu Medienmassen
- Megatrend Digitalisierung: Chancen und Herausforderungen
- Marketing 2020: Wo liegen die Trends der Zukunft?



Dr. Christian Bachem, Geschäftsführer,
.companion Strategieberatung und Gründer **Web Excellence Forum**, Berlin

10.00 **Branchenüberblick Pricing 2010: Welche Trends und Herausforderungen gibt es im Preis-Management?**

- Pricing-Prozess:
 - Welche Stellhebel stehen dem Management zur Verfügung?
- Pricing Benchmark:
 - An welchen Erfolgsbeispielen kann man sich orientieren?
 - Welche Fehler sollte man unbedingt vermeiden?
- Best Practice-Beispiel: Value Pricing
 - Mit welchen Methoden entkommt man dem Preisdruck?



Frank Frohmann, Senior Manager Corporate Sales/Marketing,
Robert Bosch GmbH, Gerlingen

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Kommunikations-Mix im digitalen Zeitalter**

- Gibt es noch ein Leitmedium?
- Kann man Kanälen Funktionen zuordnen?
- Wie vernetzt man Kanäle?
- Was kann man messen?



Thomas Strerath, CEO,
Ogilvy Group Germany, Frankfurt/M.

12.15 **Social Media Marketing: Strukturrevolution oder nur ein neuer Kanal?**

- Veränderungen des Konsumentenverhaltens durch Social Media
- Erfolgsfaktoren
- Chancen und Risiken
- Zukunftsperspektive



Prof. Dr. Klemens Skibicki, Gesellschafter und Director,
Brain Injection Ltd & Co KG, Köln

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.30 Strategische Ausrichtung des Marketings für die Zukunft

- Welche Auswirkungen haben die aktuellen Veränderungen auf die strategische Ausrichtung?
- Erfolgreiche Anpassung der Marketingstrategie an Veränderungen und Entwicklungen
- Wie positioniere ich mein Unternehmen erfolgreich für die Zukunft?
- Konsequenzen für das Marken-Management



Robert Styppa, Leiter Marketing,
Sony Ericsson Mobile Communications International AB, München

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Kunden kennen, Kunden verstehen = Messbare Umsatzimpulse

- QVC als Multi Channel Retailer
- Kundenverständnis führt zu messbarem Zusatzumsatz im täglichen Geschäft
- Integration von Kundenkenntnissen in alle Geschäftsprozesse
- QVC - Print - Marketing als „Icing on the cake“
- QVC Insider – ein Kundenmagazin mit Umsatzeffekt



Florian Hoffmeister, Senior Manager Marketing & Research,
QVC Deutschland Inc. & Co.KG, Düsseldorf

17.00 „In guten wie in schlechten Zeiten“ Trends kommen und gehen – Fans bleiben

- Den Kunden WIRKLICH kennen: Was wir vom Tante Emma Laden lernen können
- Söldnerkunden: Schicksal oder Chance für das Marketing
- Markenführung: Durch Einzigartigkeit stabile Renditen sichern
- Der Herzblutfaktor: Wie durch Emotionen aus Kunden Fans werden
- Fokussierung: Endlich wieder Zeit für das Wesentliche
- Fanmarketing: Wie Fans zu Botschaftern werden



Roman Becker, Geschäftsführender Gesellschafter,
forum! Marktforschung GmbH, Mainz

18.00 Zusammenfassung der Konferenzergebnisse und abschließende Diskussion

18.30 Abend-Veranstaltung in Köln:

Im Anschluss an die Konferenz lädt Sie Management Circle zu einem kommunikativen Abendevent ein. Lassen Sie sich überraschen!



Das erwartet Sie:

- ✓ Die **Konferenz** mit zukunftsweisenden Vorträgen und interessanten Berichten aus der Unternehmenspraxis.
- ✓ Ein **Vertiefungs-Seminar**, in dem Sie Ihr erlerntes Wissen vertiefen und festigen können.
- ✓ **Erfahrungsaustausch und Networking** – Nutzen Sie diese Plattform, um wertvolle Kontakte zu knüpfen und sich mit Fachleuten auszutauschen.

Marketing-Kommunikation im Umbruch: Wie Sie auch morgen erfolgreich sind!

Herzlich Willkommen!

Marketing im Dreieck des Wandels

- Wie sich das Beziehungsgeflecht von Märkten, Medien und Menschen in den letzten 20 Jahren verändert hat
- Welche Auswirkungen haben diese strukturellen Veränderungen auf Ihre Marketing-Kommunikation?
- Online als Leitmedium: Wie sich der Werbemarkt wandelt
- Was müssen Unternehmen beachten, um Ihr Marketing in Zukunft erfolgreich zu gestalten?

Alles wird digital – wo bleibt Ihre Zielgruppe?

- Trends die Sie kennen müssen: Web 2.0, Social Media, Apps und Spielwelten
- In die Augen und auf die Finger geschaut: Wie der Medienalltag von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen aussieht
- Hype oder Substanz: Wie wichtig sind Facebook, Twitter und iPhone wirklich für Ihr Marketing?

Von den Besten lernen: Wie Unternehmen auf die digitale Herausforderung reagieren

- Digitale Experimente: Otto
- Digitale Diversifikation: Axel Springer
- Digitale Verlängerung: P & G
- Digitale Kontrolle: Apple

Marketing-Kommunikation in der digitalen Welt: Neue Regeln und alte Gesetze

- Die vier Potenziale des digitalen Marketing: Interaktivität, Messbarkeit, Personalisierung und Vertrauensfilter
- Das Ende der Aufmerksamkeitsökonomie: Relevanz und Beteiligung als treibende Kräfte
- Marketing in der Engagement Economy: Herausforderungen und Chancen
- Das digitale Missverständnis: „Performance“ jenseits von „Klicks“

Kampagnenplanung und -management

- Der neue Media-Mix: Stärken und Schwächen der Mediengattungen im Licht eines veränderten Nutzerverhaltens
- Kampagnenplanung: Crossmedia neu gedacht
- Für Sie entschlüsselt: Der genetische Code erfolgreicher Crossmedia-Kampagnen
- Kampagnensteuerung: Heute noch im Internet, Morgen schon im Fernsehen – Möglichkeiten des Frequency Capping, Targeting und Retargeting
- MyAudiance: Autonomes Reichweitenmanagement als Erfolgshebel der Zukunft

Erfolgskontrolle

- Die Optimierungsspirale: Erfolgskontrolle als Voraussetzung für die Kampagnensteuerung
- Erfolgsnachweis auf fünf Stufen: Kennzahlen für Crossmedia-Kampagnen
- Wider die „Klickfixierung“: Neue Kennzahlen braucht das Marketing
- 360° Grad Marketing Performance: wie Sie Ihren Kommunikationserfolg umfassend bewerten können

Zeitplan

Ab	8.45 Uhr	Empfang mit Tee und Kaffee, Ausgabe der Seminarunterlagen
	9.30 Uhr	Beginn des Seminars
	12.30 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
ca.	18.00 Uhr	Ende des Seminars
		Am Vor- und Nachmittag findet eine Kaffe- und Teepause in Absprache mit dem Referenten und den Teilnehmern statt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die aktuellen Herausforderungen für das Marketing sind die Folge struktureller Veränderungen. Auf den Märkten findet ein massiver Preiskampf statt. Das veränderte Konsumentenverhalten insbesondere der jungen Konsumenten und der zunehmende Einsatz neuer Medien haben weit reichende Auswirkungen auf das Marketing. Die Wirtschaftskrise hat dabei die Veränderungen und Entwicklungen noch beschleunigt und verschärft.

Unsere Top-Experten geben Antworten auf die Fragen:

- Welche Entwicklungen und Trends zeichnen sich ab?
- Welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich durch die aktuellen Veränderungen für das Marketing?
- Wie gestaltet man den Kommunikations-Mix im digitalen Zeitalter optimal aus?
- Welches Potenzial hat Social Media Marketing tatsächlich?
- Wie entkommt man dem Preiskampf?
- Wie kann Kundenbindung in schwierigen Zeiten gelingen?

Das Marketingleiter Forum 2010 steht im Fokus struktureller Veränderungen, aktueller Trends und Entwicklungen. Top-Experten zeigen Strategien und Wege auf, um die Folgen dieser Veränderungen erfolgreich zu meistern und Ihr Marketing für die Zukunft richtig aufzustellen! Die Konferenz bietet Ihnen zukunftsweisende Fachvorträge, aktuelle Erkenntnisse und Einschätzungen direkt aus der Unternehmenspraxis.

Nutzen Sie die Möglichkeit, sich intensiv mit Ihren Fachkollegen auszutauschen, wertvolle Kontakte zu knüpfen und Ihr Netzwerk zu erweitern!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie und beantworte Ihre Fragen zur Konferenz.



Annette Neuberger

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-550

E-Mail: neuberger@managementcircle.de

Stimmen begeisterter Teilnehmer

- *„Viel Praxiswissen, lebendige und offene Referenten, anregende und interessante Diskussionen.“*
- *„Tolle Beiträge, professionelle Inhalte!“*
- *„Ein konzentrierter und dennoch breit gefächerter Blick über den Tellerrand.“*
- *„Branchenübergreifende Einblicke auf hohem Niveau!“*

Medienpartner



acquisa - Das Magazin für Marketing- und Vertrieb - zeigt aktuell, praxisnah und perspektivisch auf, wie Unternehmen durch den richtigen Mix ihrer Vertriebs- und Marketinginstrumente zum Unternehmenserfolg gelangen. Der hohe Nutzwert für den Arbeitsalltag macht das Magazin Monat für Monat zur Pflichtlektüre für alle Entscheider in Marketing und Vertrieb.

Ansprechpartner: Herr Michael Reischke, Tel: 09 31/27 91- 543,

E-mail: michael.reischke@acquisa.de, Homepage: www.acquisa.de



Das Dienstleistungsverzeichnis **marketing-börse** zählt zu den drei größten deutschsprachigen Marketingplattformen. Spezialanbieter von Außenwerbung über Suchmaschinen-Optimierung bis Zielgruppenanalyse sind bequem zu finden. Initiator des Online-Verzeichnisses ist der Buchautor und Online-Pionier Torsten Schwarz.

Ansprechpartnerin: Frau Gabriele Braun, Tel.: 0 72 54/95 773 - 0

E-mail: braun@marketing-boerse.de, Homepage: www.marketing-boerse.de



Die **Competence Site** ist eines der führenden deutschsprachigen B2B-Kommunikationsportale für Fach- und Führungskräfte aus Praxis und Wissenschaft mit über 1,4 Mio Nutzern jährlich. Nutzern bieten sich Site weitreichende Informationen (Artikel, Experten, Unternehmen) aus den Bereichen Management, IT, Recht, Produktion, Finanzen und Branchen. Partner können über ihre Kompetenzen für sich werben.

Ansprechpartnerin: Frau Jessica Goldack, Tel: 0 30/43 72 13 42 oder 13 87

E-mail: j.goldack@netskill.de, Internet: www.competence-site.de

Wen Sie auf dem Marketingleiter Forum 2010 treffen

- Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsleitung
- Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Strategisches Marketing, Marketingplanung, Marketingkommunikation, Direktmarketing, Werbung, Verkaufsförderung, Produktmanagement, Business Development, Marketing-Einkauf, Marketing-Controlling, Strategische Unternehmensplanung und -steuerung, Organisationsentwicklung Entscheidungsträger aus Agenturen und Unternehmensberatungen mit Schwerpunkt Marketing

Termin und Veranstaltungsort

19. und 20. April 2010 in Köln

KOMED im MediaPark GmbH
Im MediaPark 6
50670 Köln
Tel.: 0221/5743-333
Fax: 0221/5743-339

Übernachtungshotel

NH MediaPark Köln
Im MediaPark 8B,
50670 Köln
Tel: 0221/2715-0,
Fax: 0221/2715-999
E-Mail: reservations.nrw.de@nh-hotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Übernachtungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für die eintägige Konferenz beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.245,-. Die Buchung des Vertiefungs-Seminars kostet € 1.195,-. Bei Buchung der Konferenz und des Vertiefungs-Seminars beträgt die Teilnahmegebühr € 1.895,-. **Sie sparen € 545,- gegenüber der Einzelbuchung.** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Teilnehmer, die sich **bis zum 19.2.2010** anmelden, erhalten einen **Frühbucherrabatt in Höhe von € 150,-** auf den gebuchten Konferenzpreis. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass.** Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil:

Marketingleiter Forum

19. April 2010 in Köln

04-7373

Vertiefungs-Seminar:

Marketing-Kommunikation im Umbruch

20. April 2010 in Köln

04-63232

1

Name/Vorname

Position/Abteilung

2

Name/Vorname

Position/Abteilung

3

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Strasse/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/04-7373

Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

