

INNOVATION BRAUCHT PERSPEKTIVE: HERZLICH WILLKOMMEN ZUR CUSTOMER INTELLIGENCE 07



Wolf Lichtenstein
Mitglied der Geschäftsleitung
SAS Deutschland

Sehr geehrte Damen und Herren,

Customer Intelligence ist gefragter denn je – vorhandenes Kundenwissen, übersetzt in eine konsequente Zielgruppenkommunikation, schafft die Voraussetzungen für eine effektive Werbeerfolgskontrolle und Marketingsteuerung. Die damit verbundenen Aufgabenstellungen könnten vielfältiger nicht sein, und häufig gibt es mehr als nur eine „Wahrheit“ auf dem Weg zum Erfolg.

Kundenwertmanagement, Customer Insight und Marketing Performance Management bilden die thematischen Schwerpunkte der Neuauflage unserer erfolgreichen Konferenz vom vergangenen Jahr. Innovative Marketingmanager, Fachexperten und Top-Entscheider aus B2C-orientierten Branchen treffen sich zum Austausch über die Anforderungen eines modernen Kundenbeziehungsmanagements.

Ich lade Sie herzlich ein, den Dialog mit den Markt- und Meinungsführern fortzusetzen – am 20. Juni in der Villa Kennedy, Frankfurts exklusiver Konferenzadresse!

HIGHLIGHTS

STRATEGIEFINDUNG

Von Marktführern, Meinungsbildern und Erfolgsrezepten.

PERFORMANCE MARKETING

Komplexität steuern, Ressourcen nutzen, Risiken minimieren.

PERSPEKTIVENBILDUNG

Heute war gestern – Beziehungsmanagement mit Blick nach vorn.

EXPERTEN IM DIALOG

Netzwerk aktiv – Erfahrungen, Erkenntnisse, Einblicke.

customerintelligence07

Das Gipfeltreffen der innovativen Marketingmanager

9.00 Uhr

Registrierung der Teilnehmer

10.00 Uhr

Begrüßung

Wolf Lichtenstein, Mitglied der Geschäftsleitung, SAS Deutschland

10.15 Uhr



KEYNOTE

Potenziale und Perspektiven: die Strukturen der zukünftigen Relationship-Ökonomie

Dr. Reinhold Rapp

CRM-Wegbereiter und wissenschaftlicher Berater

10.45 Uhr



PODIUMSDISKUSSION: EINFACH BESSER ODER WAS ...?

Herausforderung Marketing Performance Management: Wirkt Leistungsorientierung der Kreativität entgegen? Wie berechenbar ist der Werbeerfolg? Über welche Optimierungspotenziale verfügen Marketingorganisationen? Die Expertenrunde stellt sich einer kritischen Auseinandersetzung über Ansprüche und Wirklichkeiten.

Dr. Reinhold Rapp, Prof. Dr. Bernd Skiera, Dirk Hasselhof (Deloitte Consulting), **Martin Oesterer** (Manager Competence Center CI, SAS Deutschland)

Moderation: Christian Thunig, stellv. Chefredakteur, absatzwirtschaft

11.30 Uhr



CUSTOMER INTELLIGENCE – LIVE!

Kampagnenmanagement in Echtzeit – Marketingsteuerung ohne Response-Verlust

12.00 Uhr

Lunch

STRATEGIEFOREN

13.00 Uhr



KUNDENWERTMANAGEMENT

Kennen, was Kunden kaufen und kosten können



Einführung und Moderation

Prof. Dr. Bernd Skiera

Lehrstuhl für E-Commerce
Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt/Main

CUSTOMER INSIGHT

Von Bedürfnissen und Bedarfen, Aktivitäten und Auslösern



Einführung und Moderation

Dr. Reinhold Rapp

CRM-Experte und Buchautor

MARKETING PERFORMANCE MANAGEMENT

Leistungssteuerung im Marketingmix



Einführung und Moderation

Dirk Hasselhof

Partner
Deloitte Consulting GmbH

13.30 Uhr



Die BahnCard: Weichenstellung für eine konsequente Kundenbindung

Marc Fleischhauer

Leiter Kundenbindung
Deutsche Bahn AG



Licht im Datentunnel. Erleuchtung durch Kundendaten – das Beispiel Happy Digits

Thorsten Franz

Geschäftsführung
CAP Customer Advantage
Program GmbH



Analytisches Kampagnenmanagement: Ansätze der Kampagnenpriorisierung

Heiko Güthenke

Abteilungsleiter
Kunden und Geschäftsanalyse
Commerzbank AG

14.00 Uhr



Kundenmanagement nach Maß – das CRM Cockpit bei Premiere

Dr. Alexander Decker

Director Strategy & Analysis
Premiere Fernsehen
GmbH & Co. KG



The Circle of Intelligence: Kundenmanagement bei Cortal Consors

Jörg Neumann

Manager Customer Intelligence
Cortal Consors S. A.



Virtuelle Freude am Fahren: analytisches eCRM bei BMW

Oliver Büchter

Leiter CRM-Systeme und
eBusiness
Bayerische Motorenwerke AG

14.30 Uhr

Kaffeepause

15.00 Uhr



NETZWERK AKTIV

Hier sind Ihre Perspektiven gefragt! Wir laden Sie ein zu einem interaktiven Meinungsaustausch unter Branchenkennern. Diskutieren Sie in offener Atmosphäre die Thesen des Konferenztages. Und seien Sie auf furchtlose Fragen gefasst, denn unsere Experten wissen sehr genau, wo der sprichwörtliche Schuh häufig drückt.

BRANCHENFORUM 1

Banken und Versicherungen

Moderation:

Prof. Dr. Bernd Skiera

BRANCHENFORUM 2

Telekommunikation und Medien

Moderation:

Dr. Reinhold Rapp

BRANCHENFORUM 3

Handel, Dienstleistungen,
Konsumgüter

Moderation:

Michael Felsmann

Deloitte Consulting GmbH

15.45 Uhr



VISIONARY NOTE

Die neuen Zeit-Zielgruppen und der „PROSUMENT“

Matthias Horx

Trend- und Zukunftsforscher, Inhaber der Zukunftsinstitut GmbH

16.30 Uhr

Schlusswort

16.45 Uhr

Stehempfang und Ausklang im stilvollen Innenhof



EXKLUSIVITÄT GARANTIERT

Wir laden Sie ein nach Frankfurts neuer Top-Adresse. Die Villa Kennedy bildet den stimmungsvollen Rahmen für einen außergewöhnlichen Konferenztag, der Ihnen in Erinnerung bleiben wird!



THE
POWER
TO KNOW.