

Strategisches Online Marketing Imagebildung im Internet

strategisches-online-marketing.ch

Sie wollen wissen,

- _ wie sich Ihre Botschaften im Internet von selbst verbreiten,
- _ wann es sich lohnt, auf AdWords zu setzen,
- _ wie Sie sich begehrte Domainnames sichern,
- _ welchen MediaMix Sie zur optimalen Imagebildung benötigen,
- _ wie Sie dank Podcasts kompetente Mitarbeiter und neue Kunden gewinnen und
- _ wie die Marketingtrends der Zukunft aussehen?

Unsere Marketing-Experten verraten es Ihnen!

Keynote I “Der Dialog mit dem Kunden”

Ercan Öztürk, Geschäftsführer, Springer und Jacoby Werbung

Keynote II “Soundbranding”

Carl-Frank Westermann, Creative Director Sound Branding, MetaDesign

25. und 26. Juni 2008: Fachtagung

27. Juni 2008: Fokusseminare

Courtyard by Marriott Zürich Nord, Zürich

Veranstalter

>>< VEREON
know-how for your success

Medienpartner

media-TREFF.de

SDV Schweizer
Direktmarketing Verband

**[M]
K** MARKETING &
KOMMUNIKATION

callnet.chTM
Swiss Contact Center Association

persönlich ■■■
Die Medien der Kommunikationswirtschaft

omc.ch
online media consulting

HELP[®]
.ch!
Das Suchportal

**C
SMC
S**
SWISS MARKETING

Der Blog im Internet

Mittwoch, 25. Juni 2008: Tag 1

ab 08:30 Uhr
Begrüßungskaffee und Registrierung der TeilnehmerInnen

09:00 Uhr
Begrüßung und Eröffnung durch den Vorsitzenden
Dr. Nils Hafner, Hochschule Luzern und
Customer Competencies Institut

09:05 Uhr
News, Facts und aktuelle Studien zum Strategischen Online Marketing
Dr. Nils Hafner (s.o.)

09:30 Uhr
**Keynote Referat:
Der Kundendialog mit Hilfe elektronischer Medien**
Ercan Öztürk, Geschäftsführer,
Springer und Jacoby Werbung GmbH

10:15 Uhr
Erfrischungspause



10:45 Uhr
Strategisches Online Marketing

- Fakten und Zahlen
- Wie Anbieter und Konsumenten sich heute suchen und finden
- Online vs. Offline Marketing
- Online Marketing - wichtiger Bestandteil des notwendigen Marketingmix
- Das Zusammenspiel der unterschiedlichen Instrumente
- Wie wird ein crossmediales Konzept erstellt?
- So entwickeln Sie eine zeitgemässe Online-Marketing Strategie

Qris Riner, Managing Partner, Nemuk AG

11:30 Uhr
Marken- und Imagebildung im Internet - Der neue MediaMix

- Analyse: die weltweit besten Marken auf YouTube
- Strategie: Marketing-Strategien im Zeitalter von WebTV
- Fazit: Neuverteilung statt Budget-Fortschreibung des MediaMix

Rainer Wiedmann, Managing Partner, aquarius consulting

12:00 Uhr
Business Lunch



13:30 Uhr
Neue Online-Werbe-Möglichkeiten

- Behavioral Targeting: Die Online-Werbung passt sich dem User-Verhalten an
- In-Game Werbung: Werbung in einem Lean-Forward Medium

Camille Zimmermann, Geschäftsführer, game mediarep AG

14:15 Uhr
Blogmarketing

- Welchen Einfluss hat die Blogosphäre auf die Informationsbeschaffung?
- Der Blog als Marketinginstrument im Unternehmen
- So setzen Sie Ihren Blog richtig ein

Peter Hogenkamp, Geschäftsführer Blogwerk AG

14:45 Uhr
Erfrischungspause



15:15 Uhr
Social Media Marketing

- Definition und Einordnung Social Media Marketing
- Wie Ihnen Meinungsmacher bei Marketing und Marktforschung helfen können
- Erhöhung Ihrer Sichtbarkeit in Google

Remo Uherek, Co-Founder, Trigami AG

15:45 Uhr
Viral Marketing

- Die Mund-zu-Mund-Propaganda im Internet
- So verbreiten sich Ihre Botschaften von selbst
- Was kostet virales Marketing?

Markus Gabriel, Inhaber, Angelink AG

16:15 Uhr
Podiumsdiskussion
Moderation: Dr. Nils Hafner (s.o.)

16:45 Uhr
Ende des ersten Tages
Anschliessend freuen wir uns, Sie zu einem gemütlichen Apéro einladen zu dürfen.
(Hinweis: Anpfiff 1. Halbfinal Euro '08 um 20:45 Uhr)

Strategisches Online Marketing - Imagebildung im Internet

Donnerstag, 26. Juni 2008: Tag 2

09:00 Uhr

Begrüßung der TeilnehmerInnen und Rekapitulation

Dr. Nils Hafner, Hochschule Luzern und
Customer Competencies Institut

09:15 Uhr

Suchmaschinen-Marketing

- Suchmaschinen Optimierung vs. AdWords
- Entscheidende Massnahmen für eine erfolgreiche Platzierung bei Google
- Wann lohnt es sich, auf AdWords zu setzen?
- So platzieren Sie AdWords intelligent und effizient

Lukas Stuber, Co-Geschäftsführer, Angelink yourposition GmbH

10:00 Uhr

Online Video

- e-Learning, Videocasts, Videos in der Online Werbung
- Verschmelzung von Internet und Video
- Nutzung eines Videos abseits von Youtube für Marketing und Kommunikation

Qris Riner, Managing Partner, Nemuk AG

10:45 Uhr
Erfrischungspause



11:15 Uhr

E-Mail-/Mobile-Marketing

- E-Mail- und Mobile-Marketing - unverzichtbar für eine funktionierende Online-Marketing Strategie
- Die Erfolgsfaktoren
- So halten Sie die neue Gesetzgebung ein
- Die Trends der Zukunft

Qris Riner (s.o.)

12:00 Uhr
Business Lunch



13:30 Uhr

Podcasts

- Wozu sind sie gut?
- Hören statt lesen - Wer braucht sie?
- Podcasts - Die clevere Alternative
- Kompetente Mitarbeiter und mehr Kunden dank Podcasts

Anton Fessler, Geschäftsführer, Audio Professional AG

14:15 Uhr
Erfrischungspause



14:45 Uhr

Markenrecht im Internet

- Unterschied Marke / (e-)brand
- Wie schütze ich Marken?
- Wie sichere ich mir begehrte Domainnames?
- Integriertes Schutzkonzept: Marken- und Domainnames
- Die Verwendung von Metatags (fremde Marken und generische Begriffe) beim Internet-Search

Dr. iur. Martin Schneider, Geschäftsführender Partner,
Schneider Feldmann AG - Patent- und Markenanwälte

15:30 Uhr

Keynote II: Soundbranding als Markenerlebnis

- Die Geschichte des Soundbrandings
- Cases aus der Praxis
- Die drei Elemente des Soundbrandings

Carl-Frank Westermann, Creative Director Sound Branding,
MetaDesign AG

16:15 Uhr

Podiumsdiskussion

Moderation: Dr. Nils Hafner (s.o.)

16:45 Uhr

Ende der Fachtagung

SIE TREFFEN AUF DIESER TAGUNG:

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Marketing, Werbung, CRM, E-Business, IT, Internet, PR und Interne Kommunikation.

Freitag, 27. Juni 2008: Zwei parallele Fokuseminare

I: E-MAIL- UND PERMISSION-MARKETING

Seminarleitung:

Gris Riner, Managing Partner, Nemuk AG

E-Mail-Marketing

- Dos and Don'ts
- Technische Hürden
- Die richtigen Strategien und Konzepte
- E-Mail-Marketing Software
 - Ein Überblick
 - Die wichtigsten Kriterien
- Newsletter interessant schreiben und gestalten
 - Personalisierung
 - Priorisierung
 - Praktische Übung
- Erfolgsfaktoren für Gestaltung und Layout
 - Praktische Übung
- Kopierschutz - verhindern Sie Raubkopien Ihres Newsletters
- Videomail - "E-Mail trifft TV"
- E-Mail-Adressen
 - Hochwertige Adressen
 - Rechtlich einwandfreie Gewinnung
- E-Mail Response Management

Permission-Marketing

- Dos and Don'ts
- Die wichtigsten rechtlichen Grundlagen
- So erhalten Sie die Einwilligung des Kunden
- Zielgruppenanalyse
- "Life-Stage-Marketing"
- "Closed-Loop-Marketing"
- Der richtige Umgang mit SPAM- und Phishingfiltern
 - Die Arbeitsweise der SPAM-Filter
 - Die seriöse Absenderadresse
 - Anforderungen an die Adresszeile
 - Unworte vermeiden
- Multichannel-Marketing
- Beispiele aus der Praxis

II: MARKETEAISING - WERBUNG TOTAL ANDERS

Seminarleitung:

Bernd Röthlingshöfer, Chefredakteur, WerbePraxis aktuell

Marketeasing - Werbung total anders

Kunde 2.0 und Marketing 1.0? Das kann nicht funktionieren! Marketing von oben herab - und die Konsumenten laufen reihenweise davon. Das neue Marketing tickt völlig anders: Beziehungsarbeit löst die klassischen Theorien vom Eye-Catcher bis zum Werbedruck ab. Bürgermedien geben den Kunden Macht über Marken. Alles läuft über Begeisterung und Engagement. Aber wie wird das Marketing so anziehend, dass die Menschen es (wieder) in ihrem Leben haben wollen?

Klassische Werbung wirkt nicht mehr

- Werbung? Cool ist was anderes
- Arrivederci Aida - das Ende der alten Erfolgsformeln
- Nichts ändert sich, wenn Sie sich nicht ändern: Die umfassenden Herausforderungen für Ihr Unternehmen
- Die sechs Mantras für Marketeaser

Gute Werbung muss sich von selbst verbreiten

- Die Grundlagen der Mundpropaganda
- Wie Sie Gespräche auslösen
- Wie kreiert man ansteckende Botschaften?
- Wie bringt man ansteckende Botschaften in Umlauf?
- Welche Rolle spielen die Überträger
- Der Mehrwert der Mundpropaganda
- Mundpropaganda planen und steuern?

Je näher desto besser. Marketeaser und der Kunde

- Der neue Wert der Kunden
- Wie Sie mehr Nähe zu Ihren Kunden herstellen
- Die Erfolgs-Gemeinschaft mit dem Kunden
- Stammkunden als Botschafter des Unternehmens
- Die Elite der Stammkunden: Fans

Marketeaser im Netz

- Das Internet: Ihr neues Alpha-Medium
- Das Web: Die Heimat der Kundenmedien
- Wie Weblogs Nachrichten verbreiten
- Passive Promotions, die Marketeaser-Strategie im Netz

Ausblick: Die nächsten fünf Jahre

- Fünf Trends, mit denen Sie rechnen müssen
- Die Zukunft hat schon begonnen

SEMINARZEITEN

Beginn: 09:00 Uhr
Erfrischungspause: 10:00 Uhr
Mittagspause: 12:00 Uhr - 13:00 Uhr
Erfrischungspause: 14:30 Uhr
Ende: 17:00 Uhr

Unser offizieller Lieferant für
die süsse Pause:



Die Marketingexperten auf einen Blick

Dr. Nils Hafner leitet den CAS "Customer Focus" am IFZ Institut für Finanzdienstleistungen Zug der Hochschule Luzern. Er ist Gründer und Chief Customer Officer des Customer Competencies Institut in Zürich und Kreuzlingen am Bodensee und berät Unternehmensführer im In- und Ausland. In seinem Blog "Hafner on CRM" zeigt Herr Dr. Hafner die neuen, interessanten, lustigen und spannenden Seiten des CRM auf.



Qris Riner ist Managing Partner der Nemuk AG, Agentur für Online, Mobile und Permission Marketing in Zürich. Er befasst sich seit über 10 Jahren mit den Möglichkeiten von Online-Marketing, mit Nemuk berät und begleitet er heute über 50 international tätige Unternehmen. Herr Riner ist Dozent an verschiedenen Schulen und gibt Kurse im In- und Ausland.



Ercan Öztürk ist Geschäftsführer und CEO bei Springer & Jacoby Werbung GmbH. Der 45-Jährige kennt das Marketing- und Kommunikations Business vor allem von Industrieseite: Nach Stationen bei L'Oreal und Reemtsma war er bis 2002 Kommunikations-Chef für Europa und Category Director Jacobs bei Kraft Foods in Bremen. Danach arbeitete er als Unternehmens-Entwickler, ehe er als General Manager zu Elephant Seven in Hamburg wechselte.



Rainer Wiedmann ist seit 2004 Gründer und Managing Partner der aquarius consulting. 1996 gründete er das argonauten Agenturnetzwerk und leitete dieses bis 2004. Er war Studienleiter des Studienlehrgangs „Electronic Marketing“ an der bayrischen Akademie für Werbung und Marketing sowie Kurator des deutschen Museum in München.



Peter Hogenkamp war im Jahr 2000 Mitgründer der Zeix AG, der Agentur für Usability und User Education, deren CEO er bis zur Gründung von Blogwerk war. Im Mai 2006 gründete Peter Hogenkamp die Blogwerk AG.



Remo Uherek gründete im ersten Semester seines BWL-Studiums an der Universität Basel mit der Small-n-Tall GmbH sein erstes Online-Marketing-Unternehmen. Im Jahr 2006 begann er sich mit Web 2.0 zu beschäftigen und gründete im Juni 2007 mit der Trigami AG sein zweites Unternehmen. Trigami ist europäischer Pionier im Bereich Social Media Marketing. Auf der CeBIT 2008 erhielt Trigami den Innovationspreis in der Kategorie Online-Marketing.



Markus Gabriel ist ein gestandener Werber mit langjähriger Grossagentur-Erfahrung. Er gründete 1998 die Crossover Agentur Angelink AG und fügte Suchmaschinenmarketing dem Online-Marketingmix hinzu.



Lukas Stuber ist als Romanautor mehrfach ausgezeichnet. Im Jahr 2000 wechselte er in die Werbung und spezialisierte sich rasch auf Suchmaschinen. Seit 2003 Co-Geschäftsführer der Suchmaschinenmarketing-Agentur Angelink yourposition.



Anton Fessler ist CEO der Audio Professional AG. 1978 in Winterthur geboren, schloss er das Betriebsökonomie Studium an der ZHAW ab. Anschliessend war er als Jungunternehmercoach bei Venturelab, einer Beratungsfirma für Start-Ups in St.Gallen tätig. Im Frühling 2007 gründete er die Audio Professional AG, welche für Grossfirmen Podcasts und Audioproduktionen herstellt.



Martin Schneider ist geschäftsführender Partner der Schneider Feldmann AG, Dr. iur. HSG und Partner bei der Anwaltskanzlei Grüter Schneider & Partner. Während und vor der Gründung und des Aufbaus der Schneider Feldmann AG und Grüter Schneider & Partner war er der nebenamtliche juristische Sekretär der Eidg. Rekurskommission für geistiges Eigentum, Sektionschef im Eidg. Institut für geistiges Eigentum, Substitut in einer Zürcher Anwaltskanzlei und Verantwortlicher für Lizenzprojekte in einer Schweizer Industriegruppe.



Carl-Frank Westermann ist seit 2000 bei MetaDesign für die Entwicklung des Bereichs Sound Branding verantwortlich und betreut unter anderem Kunden wie Allianz, Lufthansa, eBay, Siemens und Südtirol. Herr Westermann ist Diplom-Kaufmann und studierte Organisationspsychologie und Musik. Seit 2002 ist er Gastprofessor (verantwortlich für das Thema Akustische Konzeption) in dem Weiterbildungsstudiengang Sound Studies an der Universität der Künste Berlin.



Bernd Röthlingshöfer ist Autor mehrerer Businessbestseller und Chefredakteur des Fachinformationsdienstes WerbePraxis aktuell. Zuvor war er über 20 Jahre lang in Agenturen als Werbetexter, Kreativdirektor und Geschäftsführer tätig.



Strategisches Online Marketing - Imagebildung im Internet

Ja, hiermit melde ich mich verbindlich wie folgt an:

Strategisches Online Marketing - Imagebildung im Internet

- Tagung und ein Fokuseminar (bitte weiter unten auswählen) zum Preis von 2'295 CHF (zzgl. MwSt.)
- Nur Tagung zum Preis von 1'795 CHF (zzgl. MwSt.)
- Nur Fokuseminar zum Preis von 1'195 CHF (zzgl. MwSt.)
 - I: E-Mail- und Permission-Marketing
 - II: Marketeasing - Werbung total anders
- Leider bin ich an der Teilnahme verhindert. Bitte benachrichtigen Sie mich rechtzeitig vor dem nächsten Termin.

1. Person:

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

Firma

Strasse, Nr.

Postfach

PLZ, Ort

Land

2. Person:

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

Datum, Unterschrift

Bei Zahlung per Kreditkarte bitte ausfüllen:



Karteninhaber

Kartenummer

gültig bis

Datum, Unterschrift

VERANSTALTUNGSORT

Die Veranstaltung findet im Courtyard by Marriott Zürich Nord statt. Wir haben ein limitiertes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis reserviert. Bitte buchen Sie direkt im Hotel unter Berufung auf diese Veranstaltung.

Courtyard by Marriott Zürich Nord, Max-Bill-Platz 19, 8050 Oerlikon

Telefon +41 44 564 04 04

Fax +41 44 564 04 00

E-Mail friederike.richter@courtyard.com

Web www.courtyardzurich.com

ANMELDUNG

Phone +41 71 677 8700

Fax +41 71 677 8701

Web vereon.ch

E-Mail info@vereon.ch

Post Vereon AG

Postfach 2032

CH-8280 Kreuzlingen

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme für eine Person. Sie versteht sich inklusive Teilnehmerunterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränken zzgl. MwSt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Diese ist in jedem Fall vor Eintritt in die Veranstaltung fällig.

STORNIERUNG

Sollten Sie an der Teilnahme verhindert sein, so akzeptieren wir natürlich ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

DATENSCHUTZ

Wir behandeln Ihre Daten in Übereinstimmung mit den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Zum Zwecke der Leistungserbringung speichern wir Ihre Daten. Partnerschaftlich an dieser Veranstaltung mitwirkende Unternehmen erhalten Ihre Daten zum Zwecke der Übermittlung weiterführender themenrelevanter Informationen. Wünschen Sie dies nicht, so streichen Sie bitte den entsprechenden Satz.

Jetzt anmelden unter vereon.ch