



Montag, 19. Januar 2015, 17.00 Uhr, Villa Boveri, Baden

Abendveranstaltung von focus on future

«No Salesperson needed anymore»

Medienpartner:

IT-MARKT

netzwoche

Kundengewinnungsmassnahmen, Telesales, Lead Generation, Digital Marketing, Native Advertising, Branded Content – die Liste möglicher Begriffe und Aktivitäten ist lang, wenn es darum geht, Kundenprojekte zu akquirieren, Umsatz zu generieren, Marktanteile zu gewinnen. Doch reichen herkömmliche Strategien aus, um den Umsatz zu steigern? Sind Telesales, Kalt-Akquise und klassische Verkaufsaktivitäten (noch) probate Mittel, um beim Zielpublikum – bei Kunden – die gewünschte Wirkung zu erzielen, um kurz-, mittel- und langfristig erfolgreich zu sein? Wirken unerwünschte Calls beim Zielpublikum nicht gar kontraproduktiv?

Laut einer britischen Studie warten Einkäufer, Vendor Manager und Entscheidungsträger immer länger zu, bis sie die Verkaufsabteilung der Anbieter kontaktieren oder von einem Sales kontaktiert werden wollen. In der Regel haben sie mehr als die Hälfte ihres Wegs zur Kaufentscheidung zurückgelegt, bevor sie zum ersten Mal mit einem Verkäufer sprechen (wollen). Was also können IT-Anbieter tun, um im entscheidenden Moment auf dem Radar der Kunden zu sein?

Mit welchen Mitteln und Strategien lassen sich die Chancen erhöhen, gehört, verstanden und als Lieferant berücksichtigt zu werden? Die «focus on future»-Abendveranstaltung vom 19. Januar 2015 geht diesen Fragen nach. Sie richtet sich an CEOs, Marketing- und Verkaufsverantwortliche von Produkte- und Lösungsanbietern im IT-Umfeld und hat zum Ziel, Orientierungspunkte zu setzen und der integrierten Marketing-Kommunikation die vermeintliche Komplexität zu nehmen.

Das dürfen Sie erwarten:

- Anregungen und Erfahrungen, wie sich Kunden auf ihrem Weg zur Kaufentscheidung erfolgreich begleiten lassen
- Impulse für eine nachhaltig wirksame Kundenansprache
- Integrierte Marketing-Kommunikation – «no magic»
- Die Rolle und Bedeutung von (Fach-)Medien im Entscheidungsprozess
- Networking und Erfahrungsaustausch mit Unternehmerkollegen sowie mit Fach- und Führungskräften aus dem IT-Business
- Interessante Begegnungen und angeregte Diskussionen

Programm

Zeiten	Programm	Personen
17.00	Eintreffen der Gäste und Registrierung Begrüssung	Julius Thomann
17.30	Die Kaufentscheidung begleiten Unternehmen müssen dafür sorgen, in das «Consideration Set» der Kunden zu gelangen. Das Web mit seinen Plattformen wie Blogs und Social-Media-Netzwerken bietet dazu zahlreiche Möglichkeiten, fordert jedoch eine sorgfältige Auswahl der Kanäle sowie eine klare Zieldefinition.	Thomas Mauch
17.50	Gehört und verstanden werden Neue Plattformen, Technologien und Werbeformen, ein sich änderndes Kundenverhalten ... Marketer und Sales-Professionals sind in ihrem Tun mit einer wachsenden Komplexität konfrontiert. Aber eigentlich ist alles gar nicht so kompliziert ...	Damian Suter
18.10	Podiumsdiskussion Unter der Leitung von Urs Prantl diskutieren die Podiumsteilnehmer über persönliche Erfahrungen und Hürden, über Werte und Strategien, um Wirkung zu erzielen und am Markt langfristig erfolgreich zu sein.	Marc Landis Referenten Diskussionsleiter Urs Prantl
18.45	Fragen und Antworten aus dem Publikum	
19.00	Apéro riche	

Referenten und Podiumsteilnehmer

Thomas Mauch

Mitglied der Geschäftsleitung der Blogwerk AG (www.blogwerk.com)
sowie Dozent und Berater für Online-Marketing

Marc Landis

Journalist, Chefredaktor von IT-Markt und Netzwoche
(www.it-markt.ch; www.netzwoche.ch)

Damian Suter

Inhaber der auf IT spezialisierten Marketingkommunikations-Agentur
Captiva GmbH (www.captiva.ch)

Urs Prantl

Spezialist für nachhaltige Zukunftsgestaltung im IT- und Software-
Geschäft; Geschäftsführer der KMU Mentor GmbH (www.kmu-mentor.ch)

Julius Thomann

Spezialist und Business Excellence Coach für Prozess- und
Qualitätsmanagement; Inhaber der Thomann Consulting GmbH und TQM*i*
(www.thomann.ch, www.tqmi.ch)

Allgemeine Informationen

Datum	Montag, 19. Januar 2015
Ort	Villa Boveri, Gartensaal Ländliweg 5, 5400 Baden
Dauer	17.00 bis ca. 21.00 Uhr
Sprache	Deutsch
Kosten	Teilnahmegebühr für Veranstaltung inkl. Apéro: CHF 80.– exkl. MWSt
Anmeldung	Eine Anmeldung ist erforderlich. Bitte melden Sie sich via Online-Formular bis spätestens Montag, 12. Januar 2015 an. www.focus-on-future.ch/events/nextevents/apply
Veranstalter	focus on future
Kontakt	info@focus-on-future.ch



Wegbeschreibung

Mit dem PW

Ab der Ausfahrt A1 Richtung Baden Zentrum fahren.

Empfehlung: Nutzen Sie aus verkehrstechnischen Gründen die Ausfahrt 55 (Neuenhof/Wettingen).

Mit dem ÖV

Die Villa Boveri ist in ca. 10 Minuten ab Bahnhof Baden zu Fuss erreichbar.

