

TAGESORDNUNG

der Sitzung „Kooperatives Marketing“ am 22. und 23. November 2011 bei der SABU Schuh & Marketing GmbH, Heilbronn

22. November 2011

14.00 h **Begrüßung und Unternehmensporträt der SABU Schuh & Marketing GmbH, Heilbronn**

Referent: *Herr Michael Gnoth, Leiter Marketing, SABU Schuh & Marketing GmbH*

14.30 h **Das Marketing-Konzept der SABU Schuh & Marketing GmbH**

- Der Schuhmarkt generell
- SABU-Aktivitäten „Kooperierte Individualität“
- Online-Portal für Endverbraucher: www.lust-auf-schoene-schuhe.de

Referent: *Herr Michael Gnoth, Leiter Marketing, SABU Schuh & Marketing GmbH*

Anschließend: Fragen und Diskussion der Teilnehmer

15.15 h **Kaffeepause**

15.30 h **Cross-Channel-Nachfrage erzeugen und messen**

- Möglichkeiten des Onlinemarketings für Cross-Channel-Aktivitäten
- Praxisbeispiel: ein typischer Projektverlauf
- Erfolgsmessung: erzeugte Nachfrage und Wirtschaftlichkeit

Referent: *Stefan Mues, Geschäftsführer, Elaboratum, München*

Anschließend: Fragen und Diskussion der Teilnehmer

16.45 h Digitales Marketing in Verbundgruppen – Besonderheiten und Lösungsansätze für Kooperationen

- Wie individualisierbar ist Digitales Marketing?
- Händlerindividuelle Homepagegestaltung
- Mehr verkaufen über lokale Aktionen
- Kundenbindung über individualisierbare Newsletter
- Wann braucht man Facebook – und wann nicht?

Referent: Herr Niko Gültig, Geschäftsführer, Crossmark GmbH, Frankfurt

Anschließend: Fragen und Diskussion der Teilnehmer

19.30 h Gemeinsames Abendessen

23. November 2011

09.00 h Tischumfrage: Aktuelles aus den Verbundgruppen

10.15 h Online- Markenführung im Zeitalter von Social Media & Co. – wie sich Verbundgruppen online positionieren können

- Social Media – Hype oder Marketingzukunft?
- Social Media für Verbundgruppen
- Ohne Strategie kein Erfolg – Social Media ist kein Zufall

Referent Henning Fischer, Geschäftsführer , max kommunikation GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Anschließend Fragen und Diskussion der Teilnehmer

11.30 h Kaffeepause

12.00 h Multi-Channel-Vertrieb bei Verbundgruppen – Chancen und Risiken

- Der Konsument der Zukunft
- Potenziale des Multi-Channel-Vertriebs
- Erfolgsfaktoren des Multi-Channel-Vertriebs
- Probleme des Multi-Channel-Vertriebs bei Verbundgruppen: warum nur wenige Verbundsysteme online erfolgreich sind
- Ausblick

Referent: Andreas Duscha, Bereichsleiter, E-Commerce Center Handel, Köln

13.15 h Verschiedenes / Veranstaltungshinweise

13.30 h Mittagsimbiss

14.00 h Ende der Veranstaltung