

**2. WINCARD
Expertenforum**
28. Juni, Königstein



Dialogmarketing 2006

**Mehr Erfolg
mit Dialogmarketing
und Data Mining**



Einladung

zum 2. wincard-Expertenforum: **Mehr Erfolg mit und Data-Mining**

Kundenbindung mit Kundenkarten liegt voll im Trend. Das WINCARD-Kundenbindungsprogramm als einzige unternehmens- und verbundgruppenübergreifende „Mittelstandskarte“ in Deutschland bietet Ihnen eine bewährte Plattform für den erfolgreichen Dialog mit dem Kunden. Zukünftig wollen wir Ihre Kundenbindungsziele dabei noch besser unterstützen. Für ein erfolgreiches Kundenbindungsmanagement ist der datengestützte Dialog mit dem Kunden – das schriftliche Verkaufsgespräch mit Ihren Karteninhabern – unerlässlich. Hier setzt das 2. WINCARD-Expertenforum an:

Wenn Sie den Dialog mit Ihren Kunden durch Dialogmarketing-Maßnahmen verbessern und Ihre Entscheidungen dabei auf zuverlässigen Grundlagen aufbauen wollen, ist das 2. WINCARD-Expertenforum für Sie die richtige Wahl. Im Rahmen unseres Expertenforums bieten wir Ihnen erstklassige Referenten zu kartengestützter Datenauswertung, zur Kundensegmentierung und Zielgruppenauswahl, der Gestaltung von erfol-

reichen Dialogmarketingaktionen, der Messung des Werbeerfolgs von Kundenkarten und Dialogmailings und zu topaktuellen Trends rund um das Kundenbindungsmanagement im Handel.

Lernen Sie die Prof. Vögele Dialogmarketing-Methode® und die Erfolgs-Ursachen schriftlicher Kundenansprache, z. B. Mailings, Kundenzeitschriften und Websites, kennen. Informieren Sie sich über die effiziente Auswertung von Kundenstamm- und Bewegungsdaten und die Umsetzung in die Kommunikation mit Ihren Kunden. Entdecken Sie die neuesten Trends im Kundenbindungsmanagement – von der Gift Card bis zum Couponing.

Die Einladung richtet sich an die Handelspartner der WINCARD, an interessierte Händler, die ihr Wissen im (kartengestützten) Dialogmarketing verbessern wollen sowie an Entscheider in Verbundgruppenzentralen, die für ihre Mitglieder Konzeptvorschläge für Dialogmailings entwickeln und anbieten.

Dialogmarketing

- 10:00 Uhr** Trends in der kartengestützten Kundenbindung sowie News zur WINCARD
Peter Schäfer, Geschäftsführer LWS GmbH (WINCARD-Betreibergesellschaft), Bornheim
- 10:15 Uhr** Erfolgreiches Dialogmarketing mit der hagebau Partner-Card
Anke Demski, Gruppenleiterin Direktmarketing, ZEUS GmbH & Co. KG, Soltau
- 10:40 Uhr** Kundenbindung ist messbar: Werbeerfolg im Parfümeriefachhandel
Heinz-Christian Hellmich, Leiter Mitgliederberatung beauty alliance Deutschland GmbH & Co. KG, Bielefeld
- 11:00 Uhr** Die Prof. Vögele Dialogmethode® Teil 1 – Mehr Erfolg mit Dialogmarketing
Arne Friedrich, Fachreferent Siegfried Vögele Institut (SVI), Königstein
- 12:15 Uhr** Kaffee-Pause
- 12:30 Uhr** Die Prof. Vögele Dialogmethode® Teil 2 – Mehr Erfolg mit Dialogmarketing
Arne Friedrich, Fachreferent Siegfried Vögele Institut (SVI), Königstein
- 13:15 Uhr** Mittagspause

14:00 Uhr Parallele Workshops

Workshop 1:

Erfolgsfaktoren –
Die Prof. Vögele Dialogmethode®
in der praktischen Fortsetzung
Arne Friedrich, Siegfried Vögele
Institut (SVI)

Workshop 2:

Wie macht man aus Kundendaten
erfolgreiche Dialogmailings?:
Data Mining auf Basis von Kunden-
stamm- und Bewegungsdaten
Stefan Frei, Loyalty Services AG, Thalwil

15:30 Uhr Kaffee-Pause

15:45 Uhr Parallele Workshops

Workshop 1 (Fortsetzung):

Erfolgsfaktoren –
Die Prof. Vögele Dialogmethode®
in der praktischen Fortsetzung
Arne Friedrich, Siegfried Vögele
Institut (SVI)

Workshop 2 (Fortsetzung):

Wie macht man aus Kundendaten
erfolgreiche Dialogmailings?:
Data Mining auf Basis von Kunden-
stamm- und Bewegungsdaten
Stefan Frei, Loyalty Services AG, Thalwil

- 17:00 Uhr** Verdreifachung des Umsatzes mit Gift Cards: Neuer Trend aus den USA
dargestellt am Beispiel des Dessous-Spezialisten Beldona, Schweiz
Franz Hediger, Geschäftsleiter Loyalty Services AG, Thalwil

- 17:30 Uhr** Zusammenfassung der Ergebnisse / Ende der Veranstaltung

Die Referenten:



Anke Demski

ist seit Juli 2001 Gruppenleiterin Direktmarketing der ZEUS GmbH & Co. KG (vor Januar 2005 bei der hagebau GmbH & Co. KG) und betreut damit sowohl die hagebau Partner-Card für die hagebaumärkte als auch die WINCARD für die Werkmärkte und die individuell profilierten Händler unter dem Dach der Baumarktkooperation aus Soltau. Davor war Frau

Demski fünf Jahre in der New Economy als Channel Marketing Manager tätig. Frau Demski studierte an der Universität Hamburg, Hochschule für Wirtschaft und Politik, Wirtschaftswissenschaften, davon ein Jahr an der Universität of Abertay in Dundee, Schottland und schloss mit dem BA of Commerce und als Dipl.-Betriebswirtin ab.

Heinz-Christian Hellmich

ist seit 1986 bei der beauty alliance Deutschland GmbH & Co. KG tätig, zuletzt als Leiter Mitgliederberatung vor Ort/am POS. Er ist bei der Parfümerie-Kooperation Ansprechpartner für die WINCARD.



Peter Schäfer

ist Geschäftsführer der Loyalty World Solutions GmbH (LWS), der Betreibergesellschaft der unternehmensübergreifenden Mittelstandskundenkarte WINCARD und Geschäftsführer im Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen e.V., dem Spitzenverband der Handels-, Handwerks- und Dienstleistungskooperationen in Deutschland. Er war zunächst bei der

Deutschen Aerospace in München als Projektmanager beschäftigt. Anschließend arbeitete er in verschiedenen Positionen im Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V., zuletzt als Geschäftsführer und Leiter der Abteilung Verkehr, Logistik, Kommunikation und internationale Projekte.



Arne Friedrich

ist Direktmarketing-Fachwirt BAW und Leiter Direktmarketing Center Braunschweig, Deutsche Post AG. Beim Siegfried Vögele Institut ist er der Fachreferent für die Prof. Vögele Dialogmethode. Vorher war er in verschiedenen Unternehmen im Bereich Marketing tätig.



Stefan Frei

ist Geschäftsführer und Mitinhaber der 1999 von ihm mitgegründeten Loyalty Services AG, Thalwil, Schweiz. Die Loyalty Services AG bietet umfassende Lösungen im Bereich Kundenbindungs- und Campaign Management an. Sie ist u. a. für Unternehmungen in den Bereichen Einzelhandel, Utilities, Finanzdienstleistungen, Tourismus und Telekommunikation

tätig und ist Partner der WINCARD. Herr Frei arbeitete in verschiedenen Einzelhandelsunternehmen, bevor er beim Migros Genossenschaftsbund erst als Projektleiter EFT/POS, dann als Geschäftsleiter der Cumulus Marketing Services AG verantwortlich für die Entwicklung, Einführung und den operativen Betrieb des Kundenbindungssystems M-Cumulus war.



Franz Ch. Hediger

ist Geschäftsführer der Loyalty Services Germany GmbH und Geschäftsleiter und Mitinhaber der Loyalty Services AG, Schweiz. Nach Abschlüssen als Dipl. Betriebsökonom HWV und Controller SIB war Herr Hediger u. a. 3 Jahre bei der Migros tätig und mitverantwortlich für die Cumulus Marketing Services AG bis 1999. Zudem war er CFO einer Schweizer Schokoladenunternehmung und eines Schweizer Textilmaschinenherstellers.



Siegfried Vögele Institut
Internationale Gesellschaft für Dialogmarketing mbH

Adresse SVI:

Siegfried Vögele Institut Internationale Gesellschaft für Dialogmarketing mbH
Ölmühlenweg 12, 61462 Königstein / Taunus, Telefon: 06174 / 20 17 -24

Veranstaltungsorganisation: Peter Schäfer, Loyalty World Solutions GmbH (LWS), Postfach 5165, D-53318 Bornheim

Für weitere Informationen: Carmen Pixa, LWS GmbH, Telefon: 02222 / 64 99 46

Teilnahmegebühren: Es wird ein Unkostenbeitrag von 50,- Euro pro Person erhoben. Tagungsunterlagen, Speisen und Getränke sind im Tagungspreis eingeschlossen. Das Platzangebot im Siegfried Vögele Institut ist begrenzt und die Teilnehmerzahl ist streng limitiert. Die Berücksichtigung der Anmeldungen erfolgt nach dem Eingangsdatum bei der LWS GmbH.

