

Ein strategisches Instrument mit großem Potenzial:

Mobile Marketing

Erfolgreiche Konzeption und verkaufsaktivierende
Umsetzung

Ihr Seminar für anspruchsvolle Mobile Marketing Kampagnen:

Mobile Marketing – Kundendialog über das mobile Web

- Wie Sie die Potenziale von Mobile Marketing nutzen
- Akzeptanz und Zielgruppen von Mobile Marketing

Der Mobile Marketing Werkzeugkasten

- Mobile Endgeräte und ihre Einsatzmöglichkeiten
- Erfolgreicher Einsatz der Technologien in mobilen Kampagnen

Mobile-Marketing Kampagnen

- Mobile Advertisement, Mobile Couponing, Mobile Loyalty, In-App-Marketing & Co.
- Kennzahlen auswählen und Response-Raten messen

Strategische Planung und Realisierung mobiler Kampagnen

- Sinnvolle Integration mit anderen Kommunikationsmedien
- Die technische und organisatorische Umsetzung

Rechtliche Besonderheiten des mobilen Kanals

- Fallstricke erkennen, relevante Gesetze im Überblick
- Permission Marketing – Einwilligung der Adressaten und Kunden einholen

Ihre Experten:



Stefan Hentschel
Google Germany GmbH



Jens Pones
Immobilien Scout GmbH



Pierre T. Schramm
SKA Agentur für
Relationship
Marketing GmbH

Ihre Termine:

7. und 8. Februar 2012 in München
15. und 16. März 2012 in Frankfurt/M.
18. und 19. April 2012 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Instrumente, Technologien und Potenziale von Mobile Marketing



Ihr Experte:
Pierre T. Schramm, Geschäftsführer, **SKA Agentur für Relationship Marketing GmbH**, Frankfurt

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

16.00

Mobile Marketing – Performancebasierte Mobilisierungsstrategien bei ImmobilienScout24



- Das Mobile Portfolio von ImmobilienScout24
- Mobile Reporting & Analytics
- Mobile Suche – kanalspezifische SEA Strategien
- Mobile Display – neuer Kanal, neue Player, neue Regeln...
- Mobile Affiliate – das Developer Programm von ImmobilienScout24



Jens Pones
Leiter SEM, CBU & Mobile Marketing,
Immobilien Scout GmbH, Berlin

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellung der geplanten Themeninhalte
- Abgleich mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

10.00 Mobile Marketing – Kundendialog über das mobile Web

- Hintergründe und Entwicklung
- Der Mobile Markt 2011 – aktuelle Marktzahlen und wirtschaftliche Entwicklung
- Mobile Trends 2015

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Mobile Marketing Instrumente – Teil I

- Mobile Websites und Apps (und deren Verbreitung)
- Mobile Display Advertisement
- Mobile Affiliate Marketing
- Mobile E-Mail-Marketing
- SMS-/MMS-Marketing

17.00

Zusammenfassung der Inhalte und Gelegenheit für Ihre Fragen

ca. 17.30

Ende des Seminartages und anschließend Get-together

13.00 Business Lunch

14.15 Mobile Marketing Instrumente – Teil II

- Multiscreen Design Strategies
- Location Based Services
- Augmented Reality
- Mobile Tagging (der Einsatz von QR-Codes)
- Mobile Couponing
- Mobile Gewinnspiele

15.45 Kaffee- und Teepause

Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Strategische Marketing-Kommunikation

12. und 13. Dezember 2011 in Düsseldorf

31. Januar und 1. Februar 2012 in München

13. und 14. März 2012 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Eberhard Bergmann**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern!

Strategische Planung und Realisierung mobiler Kampagnen

Ihr Experte:
Pierre T. Schramm

9.00 Es geht weiter

- Vorstellung der Themen des zweiten Seminartages

9.15 Mobile Marketing Strategien planen und umsetzen – Teil I

- Analyse und Identifizierung des eigenen Bedarfs
- Die Mobile Strategie im Marketing-/ Kommunikations-Mix
- Chancen und Potenziale von Mobile Marketing für Ihr Unternehmen
- Mobile Marketing als Vertriebskanal
- Die Zukunft ist „mobile, social & local“
- Mobile Loyalty Marketing

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Mobile Marketing Strategien planen und umsetzen – Teil II

- Mobile Marketing als Teil des Geschäftsmodells
- Mobile Marketing am POS
- Markenbildung mit Mobile Marketing (Brand Awareness)
- Mobile One-to-One-Marketing
- Mobile Marketing im b2b-Umfeld
- Beschaffung von E-Mail-Adressen und Mobilfunknummern
- Datenschutzrechtliche Bestimmungen im Mobile Marketing
- Wertschöpfungskette und technische Partnerwahl
- Erfolgskontrolle – Tracking, Reporting und Optimierung

12.30 Business Lunch

13.45 Mobile Search mit Google Adwords

- Die richtige Zielgruppe ansprechen
- Funktionsweise und Technologien
- Möglichkeiten für Ihre Werbung
- Erfolgsmessung



Stefan Hentschel
Head of Mobile Ad Sales DACH,
Google Germany GmbH, Hamburg

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Mobile Trends

- mCommerce
- Mobile Banking
- Mobile Payment und eWallet

16.45 Zusammenfassung der Ergebnisse des Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion

ca. 17.00 Ende des Seminars

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Schnell, bequem und flexibel bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort. Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre **Reise zu attraktiven Sonderkonditionen** antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit	€ 99,-	€ 159,-

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Frankfurt/M. nach München können Sie z.B. in der 2. Klasse € 83,- sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis € 159,-.

Mit diesem attraktiven Angebot fahren Sie und die Umwelt gut! Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



Zum Seminarinhalt

Laut dem Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) ist die Anzahl **mobiler Kampagnen** gegenüber dem Vorjahr um 40% gestiegen, **Reichweiten** und **Online-Spendings** wachsen deutlich. Durch die explosionsartige **Zunahme mobiler Endgeräte** wie Smartphones steigt die Bedeutung von **Mobile Marketing als Vertriebs- und Kommunikationskanal** für Sie als Unternehmen erheblich.

Was Sie hier lernen

Im Seminar werden die **Formen des Mobile Marketing** vorgestellt. Sie erfahren, wie Sie **mobile Kampagnen erfolgreich planen, umsetzen und den Erfolg messen**. Zudem lernen Sie, wie Sie Stolpersteine bei der Einführung geschickt vermeiden.

Ihre Themen im Überblick

Sie lernen:

- welche **Einsatzmöglichkeiten des Mobile Marketing** für Sie interessant sind.
- welche verschiedenen **Formen des Mobile Marketing** es gibt.
- wie Sie **mobile Kampagnen erfolgreich planen und realisieren**.
- wie Sie die **Einwilligung der Adressaten und Kunden** einholen.
- wie Sie **mobile Kampagnen technisch und organisatorisch** umsetzen.
- wie Sie **Kennzahlen auswählen** und **Response-Raten** messen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.

Tina Vangelista



Tina Vangelista

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-641

E-Mail: tina.vangelista@managementcircle.de

Stefan Hentschel verantwortet als Head Mobile Advertising die Vermarktung mobiler Google Lösungen und AdMob in DACH. Seit 2007 war er Industry Head Finance bei **Google Germany**. In dieser Funktion war er zuständig für die Google Vermarktung in der deutschen Finanzwirtschaft. Zuvor war er im Key Account Management bei United Internet Media Deutschland und im Business Development bei AOL Deutschland. Bevor der studierte Diplom-Kaufmann die Projekt- und Vermarktungsleitung des Business Channel bei Gruner + Jahr EMS übernahm, absolvierte er ein Traineeprogramm im Verlagshaus Gruner + Jahr.

Jens Poness ist seit 2006 im Onlinemarketing der **ImmobilienScout24** in Berlin tätig. Als Leiter SEM, CBU & Mobile Marketing verantwortet er mit seinem Team die Nachfragemobilisierung in mobilen und paid-search Kanälen. Zuvor beschäftigte sich Jens Poness im Rahmen seiner mehrjährigen Tätigkeit für das Portal *meinstadt.de* mit LBS basierten Produkten und Geschäftsmodellen im Internet. In den 90'er Jahren war er in der Touristik Industrie tätig, wo er u.a. für die LTU Gruppe den hausinternen Consolidator „Ticketfactory“ leitete.

Pierre T. Schramm ist Geschäftsführer von **SKA Relationship Marketing Network GmbH** in Frankfurt. Er gehört zu den Digital Natives der ersten Stunde. Seit Mitte der 90er Jahre treibt er relevante Entwicklungen in den Neuen Medien voran und entwickelt Kommunikationsstrategien und -modelle für die digitale und mobile Gesellschaft, die er bereits erfolgreich u. a. beim Internetpionier Jobpilot und der renommierten Frankfurter Allgemeine Zeitung implementiert hat. Er gehört zum Kreis innovativer Impulsgeber und Mitgestalter der Branche und versteht sich als Intermediär zwischen den Digitalen Medien und der klassischen Kommunikation.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ihr Leitfaden für ein effizientes Mobile Marketing:

- Rechtliche und technische Hindernisse überwinden
- Mobile Marketing richtig konzipieren
- Top-Tools intelligent einsetzen
- Das Budget richtig verwenden
- Mit Mobile Marketing Kunden gewinnen und binden

So beurteilen ehemalige Teilnehmer Management Circle Marketing-Seminare:

- *„Komprimiertes Fachwissen und Trends verständlich und transparent vermittelt.“*
- *„Sehr interessant, mit vielen guten und hilfreichen Beispielen.“*
- *„Genau die Infos, die ich benötigt habe! Was will man mehr?“*

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie lernen, wie Sie **mobile Kampagnen erfolgreich planen und realisieren**.
- Sie möchten wissen, mit **welchen Inhalten Sie Ihre Zielgruppe mobil am besten ansprechen**.
- Sie erfahren, wie Sie **Kennzahlen auswählen und Response-Raten messen**.
- Sie lernen, wie Sie **rechtliche Stolpersteine geschickt vermeiden**.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar ist konzipiert für die **Leiter und weitere Mitarbeiter** der Abteilungen **Marketing und Vertrieb, Werbung, Multimedia, Media Manager, PR/Unternehmenskommunikation**, die sich mit dem Thema Mobile Marketing beschäftigen. Ebenso ist die Veranstaltung interessant für im Bereich Mobile Marketing tätige **Werbeagenturen, Media-Agenturen, Multimedia-Agenturen** und **PR-Agenturen**.

Termin und Veranstaltungsort

7. und 8. Februar 2012 in München

Holiday Inn München Süd
Kistlerhofstraße 142, 81379 München
Tel.: 089/78002-641, Fax: 089/78002-672
E-Mail: reservierung@holidayinn-muenchen.de

15. und 16. März 2012 in Frankfurt/M.

Hotel Savigny Frankfurt City
Savignystraße 14 – 16, 60325 Frankfurt/M.
Tel.: 069/7533-158, Fax: 069/7533-177
E-Mail: h1305-re@accor.com

18. und 19. April 2012 in Köln

Dorint Hotel An der Messe Köln
Deutz-Mülheimer-Straße 22 – 24, 50679 Köln
Tel.: 0221/80190-918, Fax: 0221/80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Mobile Marketing

WS

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 7. und 8. Februar 2012 in München** 02-70949
- 15. und 16. März 2012 in Frankfurt/M.** 03-70950
- 18. und 19. April 2012 in Köln** 04-70951

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____
Straße/Postfach _____
PLZ/Ort _____
Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

- 10 %

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
 Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
 E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
 Internet: **www.managementcircle.de/02-70949**
 Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
 Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

