

7. MARKETING-TAG BODENSEE EVENTS & UNTERNEHMEN



15. März 2013 im Gwandhaus der Gemeinde Hagnau am Bodensee

Referenten von:

EVENTS & UNTERNEHMEN

Praxisbeispiele von erfolgreichen Unternehmen

Der 7. Marketing-Tag Bodensee vermittelt Ihnen Informationen und Hintergründe rund um das Thema „Events & Unternehmen“. Die Referenten von verschiedenen regionalen und bundesweit bekannten Unternehmen gehen in ihren Vorträgen u.a. auf folgende Fragestellungen ein: Welche Anforderungen stellen Unternehmen und Veranstalter heute und zukünftig an die Anbieter der Meetings Industry? Kundenbindung gewinnt in Zeiten zunehmender Technisierung immer mehr an Bedeutung, aber was zeichnet eigentlich „Emotionale Kundenbindung“ aus? Wie können mittelständische Unternehmen wachsen und zugleich ihr Profil für den Kunden schärfen? Wie werden Kundenbedürfnisse analysiert und in attraktive Angebote umgesetzt? Profitieren Sie vom langjährigen Know-how der Referenten und melden Sie sich direkt für den 7. Marketing-Tag Bodensee an. Wir freuen uns darauf, Sie am Freitag, den 15. März 2013, im Gwandhaus der Gemeinde Hagnau am Bodensee zu begrüßen.



Quelle: www.jochen-schweizer-corporate.de

CONVENTION PARTNER VORARLBERG

Trends und Herausforderungen der Meetings Industry?



Birgit Sauter-Paulisch, Geschäftsführerin Convention Partner Vorarlberg + Bodensee-Vorarlberg Tourismus GmbH

Hybrid Events | Meeting Architecture | Green Meetings | Brain Food - Schlagworte die derzeit die Tagungs- und Kongresswirtschaft beherrschen. Welche Anforderung stellen Unternehmen und Veranstalter heute und zukünftig an die Anbieter der Meetings Industry? Wie nachhaltig wirksames Veranstalten, interaktive Events und die Umsetzung ökologischer Grundsätze bei Tagungen und Kongressen funktionieren können, ist eines – letztlich ist die Zufriedenheit des Kunden der Maßstab.

JOCHEN SCHWEIZER EVENTS GMBH

Emotionale Kundenbindung



Wolfgang Langmeier, Geschäftsführer Jochen Schweizer Events GmbH

Kundenbindung gewinnt in Zeiten zunehmender Technisierung immer mehr an Bedeutung. Durch innovative Ansätze in der Kundenbindung wird die Basis für Erfolg im Vertrieb gelegt. Wolfgang Langmeier geht in seinem Vortrag u.a. auf folgende Fragestellungen ein: Was zeichnet „Emotionale Kundenbindung“ aus? Wie gelingt es, Kunden zu begeistern? Was macht die Faszination Jochen Schweizer aus? Anhand von vielfältigen Best Practice Beispielen – visualisiert mittels verschiedener Kurzfilme und Fotodokumentationen – gibt Wolfgang Langmeier den Teilnehmern an diesem Abend einen Einblick zu „Backstage Jochen Schweizer“, woraus sich konkrete Tipps und Anregungen für Ihre tägliche Praxis ableiten lassen. Profitieren Sie vom Know-how des Referenten und lassen Sie sich begeistern und inspirieren für Ihre Arbeit.

MÖVENPICK HOTELS & RESORTS

Der Gast hat die Wahl – Gelebtes Markenversprechen als Unterscheidungsmerkmal



Marion Schumacher, Vice President PR and Communication Mövenpick Hotels & Resorts

Die Hotellerie unterliegt einem Paradigmenwechsel: Immer mehr Einzelhotels binden sich an bekannte Ketten, diese wiederum können zu austauschbaren Bettengiganten heranwachsen. Mittelständische Unternehmen müssen ebenfalls wachsen und zugleich ihr Profil für den Kunden schärfen, um international wahrgenommen zu werden. Die Vision und Werte von Mövenpick Hotels & Resorts bilden die unumstößlichen Grundpfeiler für die Definition des Markenversprechens. Der Kunde steht unsichtbar im Mittelpunkt des internen Change-Programms, welches sich sichtbar an Mitarbeiter aller Kulturen richtet.

aurenz GMBH

Private Internet-Nutzung – Wenn emotionale Welten aufeinanderprallen



Jürgen Dagutat, Mitglied der Geschäftsleitung aurenz GmbH

Schon Heraklit sagte „Nichts ist beständiger als der Wandel“. Seien es externe Schocks, steigender Wettbewerb oder sich ändernde gesetzliche Rahmenbedingungen - ein Unternehmen ist gezwungen sich stets diesen Herausforderungen zu stellen oder gar sich anzupassen. Die aurenz GmbH vertreibt ein Produkt welches eine Anpassung an die moderne Kommunikationswelt darstellt. Die Lösung umfasst ein Feld, das emotional stark durch Mitarbeiter und Geschäftsführung belegt ist: Private Internet- und E-Mail-Nutzung. So schön wie manche Lösungen sind, so komplex kann die Implementierung sein. Jürgen Dagutat zeigt in seinem Vortrag auf, was passiert, wenn emotionale Welten im Unternehmen aufeinanderprallen.

EUROPA-PARK

Emotionale Welten – Erfolgskonzept Europa-Park



Engelbert Gabriel, Direktor Marketing/Verkauf, Europa-Park

Drei Merkmale prägen die erfolgreiche Strategie des Europa-Park: Emotion, Innovation und Dienstleistung. Die detaillierte und ständige Analyse der Kundenbedürfnisse und deren Umsetzung in attraktive Angebote sind elementarer Bestandteil des Erfolgsrezepts. Trends werden frühzeitig erkannt und fließen kontinuierlich in die Weiterentwicklung des Freizeitparks, in dem Qualität und Emotion untrennbar zusammen gehören, mit ein. So ist das Familienunternehmen Europa-Park mit mehr als 4 Mio. Besucher im Jahr einer der weltweit führenden Freizeitparks.

ABLAUF

ab 12:00 Uhr

Eintreffen der Teilnehmer (Mittags-Snacks und Getränke)

13:00 Uhr

Begrüßung durch Netzwerk Bodensee

13:15 Uhr Convention Partner Vorarlberg

Trends und Herausforderungen der Meetings Industry
Referentin: Birgit Sauter-Paulitsch, Geschäftsführerin Convention
Partner Vorarlberg + Bodensee-Vorarlberg Tourismus GmbH

13:45 Uhr Jochen Schweizer Events GmbH

Emotionale Kundenbindung
Referent: Wolfgang Langmeier, Geschäftsführer
Jochen Schweizer Events GmbH

14:15 Uhr Mövenpick Hotels & Resorts

Der Gast hat die Wahl – Gelebtes Markenversprechen als Unterscheidungsmerkmal
Referentin: Marion Schumacher, Vice President PR and
Communication Mövenpick Hotels & Resorts

14:45 Uhr

Fragen und Diskussion

KAFFEEPAUSE

16:30 Uhr aurenz GmbH

Private Internet-Nutzung – Wenn emotionale Welten aufeinanderprallen
Referent: Jürgen Dagutat, Mitglied der Geschäftsleitung aurenz GmbH

17:00 Uhr Europa-Park

Emotionale Welten – Erfolgskonzept Europa-Park
Referent: Engelbert Gabriel, Direktor Marketing/Verkauf, Europa-Park

17:45 Uhr

Fragen und Diskussion

ab 18:30 Uhr

Lockeres Get-together bei Abend-Imbiss und Getränken

Wir danken für die Zusammenarbeit

UNSERE MEDIENPARTNER



Thurgauer Zeitung

Radio Seefunk.
Einfach die beste Musik.

UNSERE PARTNER & UNTERSTÜTZER



DIE AKADEMIE
für Führungskräfte



BKK GILDEMEISTER
SEIDENSTICKER
Einfach. Gut. Für Alle.



CONVENTION PARTNER
VORARLBERG



ETL | S&H Bodensee
Steuerberatung in Konstanz



nicole-maskus.de
Die Fotografen
michael-trippel.de



GENO
FinanzService eG



HITACHI
Inspire the Next
©Hitachi Data Systems



KINDERTRÄUME
Eine Stiftung der ETL-Gruppe



KH Klaus Hübner
seit 1981



kramer&crew
Systeme. Lösungen. Services.



LEBERT



MARKETING
CLUB
VORARLBERG



Mercedes-Benz
Niederlassung Ravensburg
Weißensberg · Leutkirch · Pfaffendorf



oberschwabenhallen
Ravensburg



Rossmann&Schneider
Filmproduktion für Sport & Wirtschaft



SEEhotel
FRIEDRICHSHAFEN

SysKon
Systemlösungen GmbH
Technische Dokumentation



VAW
JUSTIZVOLLZUGANSTALT RAVENSBURG

VORARLBERG LINES
Bodenseeschifffahrt



Wirtschaftsförderung
Bodenseekreis

EINE VERANSTALTUNG DES



IDEE + KONZEPTION

HUNKE
Zwingerstr. 15
88214 Ravensburg
www.hunke-marketing.de

PRINTPARTNER



ANMELDEBOGEN

7. Marketing-Tag Bodensee – EVENTS & UNTERNEHMEN am 15. März 2013

Hiermit erkläre ich verbindlich die Teilnahme am 7. Marketing-Tag Bodensee

(Bitte die mit **X** gekennzeichneten Felder ausfüllen und die zutreffende Eintrittsversion ankreuzen)

Vorname + Nachname	Funktion		
TEILNEHMER 1 X	X		
<input type="checkbox"/> Normalpreis (84,03 € zzgl. MwSt.)	<input type="checkbox"/> Ermäßigter Preis (42,02 Euro zzgl. MwSt für Netzwerk Bodensee Partner)	<input type="checkbox"/> Freikarte	<input type="checkbox"/> MCB-Mitglied

Vorname + Nachname	Funktion		
TEILNEHMER 2 X	X		
<input type="checkbox"/> Normalpreis (84,03 € zzgl. MwSt.)	<input type="checkbox"/> Ermäßigter Preis (42,02 Euro zzgl. MwSt für Netzwerk Bodensee Partner)	<input type="checkbox"/> Freikarte	<input type="checkbox"/> MCB-Mitglied

X Firma / Institution	
X Straße, Hausnummer	
X Land, PLZ, Ort	
X Telefon	X Email
X Datum / Unterschrift	

ANMELDESCHLUSS 01. März 2013

ADRESSE UND PARKMÖGLICHKEIT

Gwandhaus der Gemeinde Hagnau
Im Hof 7
88709 Hagnau am Bodensee

Für die Teilnehmer des 7. Marketing-Tag Bodensee stehen eine begrenzte Anzahl von Parkplätzen zur Verfügung.

TEILNEHMERGEBÜHR (inkl. Getränken, Mittags-Snack + Abend-Imbiss)

Normalpreis: 84,03 € zzgl. MwSt

Ermäßigter Preis: 42,02 € zzgl. MwSt – für Netzwerk Bodensee Partner

DATENSCHUTZ

Die Anmelde Daten verwendet der Veranstalter ausschließlich zur Organisation der Veranstaltung und zur Information über weitere Veranstaltungen. Mit seiner Unterschrift willigt der Teilnehmer einer Dokumentation und Berichterstattung über die Veranstaltung ein. Ton-, Bild oder Filmaufnahmen auf der Veranstaltung sind nur nach Zustimmung des Veranstalters zulässig.

TEILNAHME-/ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Die Teilnahmegebühr ist – nach Rechnungsstellung durch HUNKE – **im Voraus** durch Überweisung zu entrichten. Eine Rückerstattung ist nur bei rechtzeitiger Abmeldung per E-Mail (anmeldung@netzwerk-bodensee.com) bis 5 Tage vor der Veranstaltung möglich. Programmänderungen aus wichtigem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

ANMELDUNG unter Fax: 0751-3666616 oder im
Internet unter www.netzwerk-bodensee.com