

AIKA kompakt Geomarketing Inhalte und Referenten

22. Februar 2010

Lindner Hotel BayArena, Leverkusen (mit Blick ins Stadion)

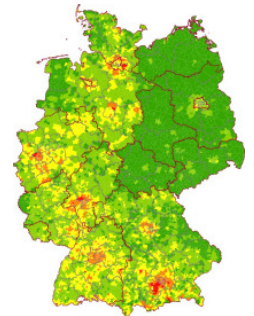
Zum Thema:

Was ist Geomarketing? Welchen Nutzen generiere ich über den Einsatz von Geomarketing?

Auf diese Fragen können Marketingentscheider und Agenturen noch viel zu häufig keine Antwort geben. Das ist insbesondere vor dem Hintergrund bedauerlich, dass Geomarketing nahezu alle Unternehmensbereiche berührt und zu einem immer zentraleren Element in Unternehmen wird. Denn Geomarketing beleuchtet alle räumlichen Aspekte im gesamten Marketing-Mix. Insbesondere Entscheidungen hinsichtlich der Wahl des POS oder der erfolgversprechendsten Standorte für Werbung werden damit leichter gemacht.

Geomarketing bildet das Wo ab. Informationen werden transparenter, Marketingplanungen leichter und somit Marketingentscheidungen effizienter gemacht.

Wenn Sie in Zukunft auf die Frage "Was ist Geomarketing und was bringt mir das" eine Antwort geben möchten, dann sind Sie auf dem kommenden AIKA-Kompakt richtig!



Vortrag 1:

Geomarketing - Treffsicher die gewünschte Zielgruppe identifizieren

Frau Völkl wird den AIKA kompakt mit Ihrem Vortrag eröffnen. Ihren Vortrag werden folgende Inhalte prägen:

- Motivation für Geomarketing - Begriffe und Definitionen
- In welcher Beziehung steht Geomarketing zum Marketing?
- Kurzübersicht über Daten- und System-Anbieter: welche Daten und welche Software sind für die Zielgruppenauswahl verfügbar?
- Marktdaten und Mikrogeographie
- Branchenspezifische Anwendungsbeispiele

Kirsten Völkl, Dipl.-Ing. für Geodäsie und Vermessungsassessorin, betreut als Senior Consultant der infas GEOdaten GmbH Kunden mit Schwerpunkt in den Märkten Energie, Prospektverteilung und Zeitungen/ Verlage. Sie ist Ansprechpartnerin sowohl für Geomarketing und den Einsatz von Geoinformationssystemen als auch für Kundenbindung/ Kundenwertanalyse/ Kundensegmentierung, Neukundengewinnung, Marketing- und Vertriebssteuerung bis hin zur projektbezogenen Erarbeitung von Gesamtkonzepten.



Kirsten Völkl, Senior
Consultant der infas
GEOdaten GmbH, Bonn

Vortrag 2:

Geomarketing - Einordnung und Anwendung im Haushaltmarketing

Der Vortrag "Geomarketing: Einordnung und Anwendung im Haushaltmarketing" wird folgende Punkte beleuchten:

- Was ist Haushaltmarketing?
- Wie ist Geomarketing im Haushaltmarketing eingegliedert?
- Welche Rolle spielt Geomarketing im Haushaltmarketing?
- Welche Fragestellungen können beantwortet werden?
- Grenzen des Geomarketing im Haushaltmarketing
- HaushaltSpezial als eine prototypische Anwendung von Geomarketing im Haushaltmarketing

Sabine Becker ist Leiterin des Geomarketings bei der ENGEL AG. Sie verfügt über rund 15 Jahre Erfahrung und ausgeprägtes Fachwissen aus den Bereichen Media, Kommunikation und Geomarketing.

Sabine Becker ist ausgebildete Werbekauffrau und Dipl. Betriebswirtin. Einen Namen als Branchenexpertin machte sie sich unter anderem bei mediaedge:cia, wo sie zunächst für die klassische Mediaplanung und später als Account Director für den Aufbau des Handelsbereichs inklusive des Geomarketing zuständig war.



Sabine Becker, Leiterin
Geomarketing der ENGEL
AG, Bad Orb

Vortrag 3:

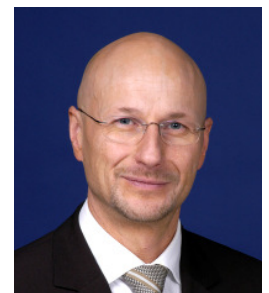
Einsatz von Geodaten im E-Mail-Marketing

Elmar Büttner wird in seinem Vortrag folgende Aspekte thematisieren:

- Basiswissen E-Mail-Marketing
- Gesetzeskonforme E-Mail-Adressen
- E-Mail-Adressgewinnung und -optimierung
- Einsatzbereiche von geokodierten E-Mail-Adressen
- Responseerhöhung durch Geokodierung
- Analyse / Response-Messung

Seit 21 Jahren ist Herr Büttner im Außendienst direkt am Kunden tätig. Seine Verkaufserfahrung machte er in verschiedenen Branchen im Dienstleistungsbereich, Projektverkauf und Produktverkauf. 2005 wechselte Herr Büttner zur Schober Information Group, Ditzingen, als Verkaufsleiter mit dem Schwerpunkt CRM - Analysen und Onlinemarketing. Seit 2009 arbeitet er bei Trebbau & Koop und ist hier, als Marketing Consultant Online, schwerpunktmäßig für den Onlinebereich zuständig.

Herr Büttner hat sein Wissen in der Praxis gesammelt und ein Studium zum Online-Marketing-Fachwirt an der DDA absolviert. Mit einer Vielzahl von Kundenprojekten im Onlinebereich, hat er die Risiken und Chancen im Onlinemarketing kennen gelernt.



Elmar Büttner, Marketing
Consultant Online,
Trebbau & Koop, Köln

Vortrag 4:

Out-of-Home - das leistungsstarke Medium

Leistungsorientierte Planung und Optimierung von Out-of-Home Medien

In den letzten Jahren hat die Gattung der Out-of-home Medien einen Quantensprung vollzogen. Neben der hohen Akzeptanz und Vielfalt des Werbeträgerangebotes, der räumlichen Flexibilität, positioniert sich die Mediengattung heute mit einem hohen Maß an Leistungsfähigkeit, Wirtschaftlichkeit, Innovationspotenzial sowie Transparenz in Sachen Planbarkeit auf Basis valider und intermedial vergleichbarer Leistungswerte. Themen wie Mobilitätsforschung, Frequenzatlas, ma plakat, Wahrnehmungsforschung, qualitative wie quantitative Werbewirkungsforschung, Digitalisierung, Geomedia etc. prägen das aktuelle Gattungsmarketing.

Der Vortrag geht neben allgemeinen Informationen zur Entwicklung, Bedeutung und zur Leistungsfähigkeit der Mediengattung Out-of-Home auch auf planungsrelevante Kriterien, unter anderem in Verbindung mit mikrogeographischen Daten und Systemen, ein.

Carsten Ehling ist Spezialist für regionale Medien, Geo-, Direkt- und POS-Marketing. Er war zuletzt Managing Director bei der GroupM Germany GmbH (WPP) und davor Geschäftsführer bei der M.A.I.S. GmbH (IT WORKS Gruppe). Ehling kennt die Media-, out-of-home- und POS-Branche. Zudem engagiert er sich bereits seit vielen Jahren bei POPAI DACH e. V. (Point of Purchase Advertising International) als Vice President at-Retail-Media, wo er sich für seinen Einsatz um das Gattungsmarketing verdient gemacht hat. Außerdem ist er Mitglied der Arbeitsgemeinschaft sowie des Arbeitsausschusses Plakat der ag.ma (Arbeitsgemeinschaft Mediaanalyse). Mediaberatung für renommierte Markenartikler sowie eine Auszeichnung mit dem Deutschen Media-Preis für das beste Media-Tool für integrierte Kommunikationslösungen am POS runden das Profil ab.



Carsten Ehling,
Bereichsleiter Vertrieb &
Marketing & Research
Mediaberatung/-strategie
& POS Key Accounting,
awk AUSSENWERBUNG
GmbH, Koblenz