

9./10. November 2005, NürnbergMesse

CRM-expo

Messe + Kongress

Intensivseminar 4 am 8. November 2005

Guerilla-Marketing: Mit wenig Einsatz mehr Erfolg im CRM

Dr. Christian Haldi promovierte mit dem Thema „Database-Marketing“. Er beschäftigt sich seit knapp 20 Jahren in Theorie und Praxis rund um dieses Thema und berät als Senior Consultant für CRM, Direkt- und Database-Marketing diverse Unternehmen im In- und Ausland. Auch ist C. Haldi Vorstands-Mitglied des Schweizerischen Direktmarketing Verbandes (SDV) sowie Initiator und Kursleiter des in der Schweiz ersten umfassenden CRM-Lehrganges an der Fachhochschule St. Gallen und seit Anfang 2005 ist C. Haldi Mitglied des CRM-Expertenrates (D).



Zielgruppe:

Leiter CRM, Vorstandsmitglieder, Marketing- und Vertriebsleiter, Führungskräfte in Marketing und Vertrieb

Zielsetzung und Inhalt:

Sparen, sparen, sparen ist aktuell die zentrale Forderung - insbesondere in Marketing, Vertrieb und CRM. Auf der anderen Seite muss immer mehr unternommen werden, um überhaupt noch von den Kundinnen und Kunden wahrgenommen zu werden, um sie zu erreichen und ihnen dann etwas verkaufen zu können.

Neue Ansätze vor allem im CRM sind gesucht und mit dem Guerilla-Marketing-Ansatz auch gefunden. Doch was ist überhaupt unter diesem Begriff zu verstehen?

Erfolgreiche Marketing- und Vertriebsaktivitäten sind nicht nur eine Frage der finanziellen Mittel. Oftmals sind es gerade die kleinen, aber durchdachten und kreativen Marketing-Ansätze, die den großen „Budgets“ das Fürchten lehren. Guerilla-Marketing verschiebt den Schwerpunkt vom Volumen zur Wirkung. CRM allein mit seiner Ausrichtung auf den Kunden genügt nicht mehr. Doch das ist nicht genug: der Kunde soll immer wieder überrascht, ja verblüfft werden, um ihn so nachhaltig an das Unternehmen zu binden.

Guerilla-Marketing ist mittlerweile für Unternehmen jeglicher Grössenordnung und Branche ein erfolgsversprechendes Instrument, welches sich recht einfach, ohne große Aufwendungen ein- und umsetzen lässt. Das eintägige Intensiv-Seminar zeichnet sich durch einen hohen Praxisbezug mit Workshop-Charakter aus. Es werden für Ihre Situation konkrete Ideen und Maßnahmen erarbeitet, die Sie sofort in die Praxis umsetzen können. Aus der Praxis für die Praxis!

Alle Teilnehmer erhalten zudem eine umfangreiche Seminar-Dokumentation mit Literaturliste, Reader und Checklisten. Ausserdem zeichnet sich dieses Intensiv-Seminar durch unzählige Praxisbeispiele aus. Eine schnelle Umsetzung in Ihren Praxisalltag ist garantiert.

Stichworte zu den Seminarinhalten:

- Grösse ist nicht alles - was den Marketing- und Vertriebs Erfolg in der heutigen Zeit wirklich ausmacht (erfolgreiche Beispiele aus der Praxis)
- Grundlagen des Guerilla-Marketing: Wirkungsweise, Erfolgsgeheimnis und Beispiele
- In 10 Schritten zu Ihrem Guerilla-Marketing-Konzept
- Die Guerilla-Marketing-Instrumente - so verblüffen Sie Ihre Kunden! Mit konkreten, aktuellen Beispielen.
- In 6 Schritten zu Ihrer konkreten Guerilla-Kampagne
- Von der Idee zur konkreten Umsetzung: Hinweise und konkrete Umsetzungs-Empfehlungen

**Das Seminar findet statt am 8. Nov. 2005, 10:00 bis 17:00 Uhr
im CCN Mitte, Messezentrum Nürnberg, 90471 Nürnberg**

9./10. November 2005, NürnbergMesse

CRM-expo

Messe + Kongress

Anmeldung zum Intensivseminar 4 Referent: Dr. Christian Huldi

**Ich nehme verbindlich am Intensivseminar 4 am 8. November 2005
zum Preis von 590,- Euro zzgl. MwSt. teil:**

Vorname, Nachname

Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

- Ich bin an aktuellen Informationen rund um die CRM-expo Messe und Kongress interessiert und möchte den Newsletter alle 4 bis 6 Wochen per E-Mail erhalten.

Ich will auch die Messe CRM-expo besuchen

- 1 Tag: 0,- Euro* 2 Tage: 30,- Euro*

*) Sonderpreis für Seminarteilnehmer

Ich zahle per Überweisung

Ich zahle mit Kreditkarte (bitte ankreuzen)

- Eurocard/Mastercard Visa

Kartennummer:

Gültig von / bis / Karten-Prüfnummer

Karteninhaber (Bitte in Druckbuchstaben):

Ich bin mit dem oben angekreuzten Zahlungsweg (ggf. Einzug über Kreditkartennummer) einverstanden.

Ort/Datum

rechtsverbindliche Unterschrift

Firmenstempel

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr einschließlich Dokumentation und Erfrischungen ist nach Erhalt der Rechnung sofort fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Stornierungen sind nur in schriftlicher Form zulässig und sind bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich. Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 200,- Euro erhoben. Bei Absagen danach wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Selbstverständlich akzeptieren wir eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag vor Veranstaltungsbeginn. • Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Bitte vollständig ausgefüllt und unterschrieben zurück an:

asfc gmbh, Projektleitung CRM-expo
Hermann-Glockner-Str. 5, 90763 Fürth

Fax: 0911-97 00 58-66