

#DialogSummit

SUCCUS
ESSENZ DES ERFOLGS

DIALOG SUMMIT 2021

DER
NEUE
KUNDE.

Virtuelles Jahresforum für Data-Driven Marketing
13./ 14. April 2021

TRÄGER



Siebenmal Inspiration und zwanzigmal Praxis pur!





DER NEUE KUNDE.

Um erfolgreich aus der Krise zu kommen, gilt es mehr denn je, den Kunden erfolgreich ins Zentrum zu stellen. Dazu braucht es menschliche und digitale Exzellenz. Data-Driven Marketing wird im besten Sinn zum MISSING LINK zwischen Marketing und Vertrieb. Inspirierende Keynote-Vorträge sowie zwanzigmal Praxis pur und ungeschminkt machen den 6. DialogSummit aus.

- > Inspirierende und motivierende Keynote-Vorträge
- > Zwanzigmal Praxis pur und ungeschminkt
- > Das exklusive CMO-Forum
- > Die Marketing-Automation-Challenge 2021
- > EDDI '21: Verleihung des Dialogmarketing-Preises des DDV

Veranstalter.

Helmut Blocher, SUCCUS | Wirtschaftsforen

Initiator.

Dr. Torsten Schwarz, absolut Dr. Schwarz Consulting

Für den Träger.

Martin Nitsche, Deutscher Dialogmarketing Verband e.V. (DDV)

Moderatorin.

Anja Lange

The World's 50 Most
Innovative Companies 2019

AUSTAUSCH AUF AUGENHÖHE

Innovative Formate und das Rahmenprogramm bieten vielfältige Möglichkeiten für einen Austausch auf Augenhöhe.

PRAXIS PUR UND UNGESCHMINKT

Beim DialogSummit geht es nicht um die heile Welt der idealen Projekte. Vortragende aus zwanzig Unternehmen teilen ihre Erfahrungen. Wie es wirklich war und wo sie aktuell stehen.

ZIELGRUPPE

Alle, die Data-Driven Marketing voranbringen wollen: Leiterinnen und Leiter Digitales Marketing, Online Marketing, Data-Driven Marketing, E-Mail-Marketing, CRM, Sales, Service, sowie CMOs und Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer.

TRÄGER



WAS MACHT DEN SUMMIT ZUR FÜHRENDEN KONFERENZ FÜR DATA-DRIVEN MARKETING?

„So viele Erfahrungen an einem Ort, es war ein inspirierender Austausch.“

Tatjana Birmele,
QVC Handel, Düsseldorf

KONKRETER – INDIVIDUELLER – INTERAKTIVER

- > Inspirierende Vorträge bringen es auf den Punkt
- > Nach jedem Vortrag bleibt Zeit für Fragen



„Rundes Programm mit viel Raum für Austausch und interessanten Vorträgen.“

Lara Dolezalek-Frese,
Lufthansa City Center, Frankfurt a.M.

DIALOG SUMMIT DIGITAL

Das Ticket enthält den Zugang zum Live-Stream der Vorträge und Diskussionen, den Zugang zum Download von Präsentationen und Videos sowie virtuelle Networkingmöglichkeiten.



PRAXIS PUR

und ungeschminkt kommt aus Unternehmen wie AMAG Import AG, Witt Gruppe, ERGO Direkt Versicherung AG, Commerzbank AG, Cornelsen Verlag, Parfümerie Douglas, Lampenwelt, Berge & Meer Touristik, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Ratioform Verpackungen, Hapag-Lloyd, fitvia, Deutsche Bahn, KfW Bankengruppe, R+V Allgemeine Versicherung AG.



„Mir gefällt die Größe der Veranstaltung und die inhaltliche Zusammenstellung. Ich bin mit vielen guten Anregungen nach Hause gefahren.“

Sebastian Maetzel,
Dialog4good, Berlin



WILLKOMMEN

DIALOG

zum

SUMMIT 2021



DIALOG SUMMIT DIGITAL | Dienstag, 13. April 2021

DER NEUE KUNDE.



08:45

Check-in

09:00

Begrüßung

WILLKOMMEN BEIM 6. DIALOG SUMMIT!

Anja Lange, Moderatorin des DialogSummit 2021, Stuttgart

Helmut Blocher, Geschäftsführer, SUCCUS | Wirtschaftsforen, Wien

09:15

Keynote

THE FUTURE OF MARKETING | Näher am Kunden – die Zukunft des Data-Driven Marketings

Nils Müller, Gründer und Geschäftsführer, TRENDONE, Hamburg

> Erlebe die erste mehrdimensionale Keynote der Welt – wie sie endet, liegt in deiner Hand. Finde neue Erfolgsdimensionen für dein Business. Nils nimmt dich mit auf eine Reise zu Themen wie Datafication, Super Human, AI / Analytics, Seamless Commerce, Connectivity, Virtualisierung und Distrust Society.

09:50

Praxisimpuls

WENN NUR NOCH DATEN ZÄHLEN – EIN KI-PROJEKT IM B2B | Datensammeln: Wann ist viel genug?

Manuela Tobler, Head of Business Projects, AMAG Import AG, Buchs, CH

> Wie kann die Wartezeit des Kunden in Gesprächszeit MIT dem Kunden umgewandelt werden? Was bedeutet der Einsatz von KI in einer bestehenden Firmen- und Kundenkultur? Manuela Tobler teilt Insights und Learnings in den Bereichen Datensammlung und datenbasiertem Change Management sowie die Grenzen der KI in einem Praxiscase.

10:15

Keynote

WHEN EXPERIENCE BREATHES LIFE INTO DATA | Über die (ungenutzte) Vielfalt emotionaler Bindungsmöglichkeiten

Roman Rackwitz, Gründer und Geschäftsführer, Engaginglab, München

> All unser Handeln basiert auf der Verarbeitung von Erfahrungen und Erwartungen. Daraus entsteht ein individueller Kontext, der für das Individuum die Wahrheit bedeutet. Gerade im Zusammenhang mit Spielmechaniken bedeutet das für das Marketing eine Vielfalt an emotionalen Bindungsmöglichkeiten.

10:40

Praxisimpuls

ERFOLGREICH ENTLANG DER CUSTOMER JOURNEY | Die zukunftsweisende Google Ads Strategie von Hörmann

Jakov Greenyer, Performance Manager, Hörmann KG, Steinhagen; **Robin Heintze**, Geschäftsführer, morefire, Köln

> Um Nutzer entlang der Customer Journey optimal zu begleiten, wurde eine ganzheitliche SEA-Strategie aufgebaut. Diese wurde mit den "SEMY Awards" für die beste SEA Kampagne 2019 ausgezeichnet. In dem Vortrag werden die Strategie und Umsetzung, sowie die Ergebnisse vorgestellt.

11:05

Praxisimpuls

CUSTOMER CENTRICITY | Grundlage für effiziente Kundengewinnung und Kundenbindung

Mark Binnewies, Bereichsleitung Marketing Operations & CRM,

Cornelsen Verlag, Berlin

DIALOG SUMMIT DIGITAL | Dienstag, 13. April 2021

DER NEUE KUNDE.



M. Birnewies

O. Bohl

11:30 Praxisimpuls

STAY RELEVANT – HÖHERE KUNDENZUFRIEDENHEIT UND VIELFÄLTIGE VERTRIEBSCHANCEN

Next best Offer in der Praxis

Marcel Böhl, Leiter CRM Strategie und Servicemanagement, ERGO Direkt Versicherung AG, Nürnberg

12:00 Roundtables und Networking

12:30 Praxisimpuls

JENSEITS VON SILOS UND KANÄLEN | Mit Omnikanalorchestrierung zu echter Kundenzentrierung

Christian Peter, Leiter Marketing Automation, Commerzbank AG, Frankfurt a.M.

13:00 Pause

13:30 Praxisimpuls

DAS BESTE AUS DIGITAL & REAL | Beispiele in individualisierter Print-Kommunikation

Michael Schiffer, geschäftsführender Gesellschafter, Michael Schiffer Dialog, Rheinberg

13:55 Praxisimpuls

MIT KI NEUE POTENZIALE REALISIEREN | Praktische Beispiele für maßgeschneiderte Kundenkommunikation

Daniel Mundt, Geschäftsführer, a+s DialogGroup, Ditzingen

14:20 Praxisimpuls

DIE UNSICHTBARE BANK SICHTBAR MACHEN | Data-Driven Marketing ohne direkten Kundenkontakt

Dr. Oliver Bohl, Abteilungsleiter für digitale Kanäle, KfW Bankengruppe, Frankfurt a.M.

14:45 Praxisimpuls

CUSTOMER PASSION MEETS „UNTERNEHMENSPROZESSE“ | Von der Mailflut zum positiven Kundenerlebnis

Antje Lindemann, Team Leader CRM, Lampenwelt, Schlitz

15:10 Praxisimpuls

THE BEAUTY OF DIALOG | Einblicke in die Praxis des datengetriebenen Online-Marketing

Jonas Rashedi, Bereichsleiter Data Intelligence & Technologies, Parfümerie Douglas, Düsseldorf

> Welche Daten müssen erhoben werden, damit ein Dialog im datengetriebenen Online-Marketing funktioniert?

15:35 Roundtables und Networking



16:05 Praxistalk

REAL ODER DIGITAL? – AUF DAS ERLEBNIS KOMMT ES AN

> In vielen Unternehmen werden Online-Marketing und Digitales Marketing getrennt von klassischem Marketing betrachtet und oftmals auch organisiert. Macht die Trennung überhaupt (noch) Sinn? Kommt es den Kunden nicht einfach nur auf das bessere Erlebnis an? Und ist Data-Driven Marketing vielleicht die Brücke zwischen den Welten?

Mit: **Dr. Simone Kerner**, Professorin Modemanagement IUBH & freiberufliche CRM Consultant

Jonas Rashedi, Bereichsleiter Data Intelligence & Technologies, Parfümerie Douglas, Düsseldorf; Moderation: **Anja Lange** und **Martin Nitsche**

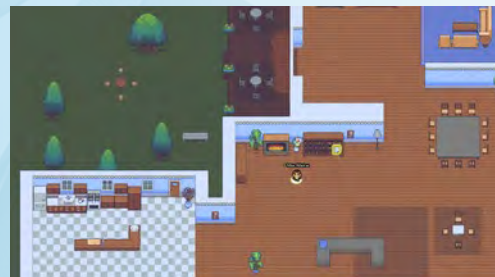
16:35 MARKETING AUTOMATION CHALLENGE

FÜNF MARKETING-AUTOMATION-LÖSUNGEN PRÄSENTIEREN SICH LIVE | Moderation: **Anja Lange**

17:25 Parallelprogramm

NETWORKING MIT GATHER TOWN

**AVATAR AUSSUCHEN,
IM RAUM HERUMLAUFEN,
NEUIGKEITEN ENTDECKEN UND
KOLLEG*INNEN TREFFEN.**



CMO-Forum

Exklusiv für CMOs sowie Leiterinnen und Leiter Marketing / digitales Marketing – Austausch auf Augenhöhe und in geschlossener Runde.

Unter anderem mit:

Mark Binnewies, Cornelsen Verlag, Berlin; **Christine Blum-Heuser**, Merck KGaA, Darmstadt; **Dr. Oliver Bohl**, KfW Bankengruppen, Frankfurt a.M.; **Tim Dunker**, Berge & Meer Touristik, Neuwied; **Marc Hochstädter**, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Bonn; **Diana Junghanns**, Domestic & General, Frankfurt a.M. **Dr. Simone Kerner**, Professorin Modemanagement IUBH & freiberufliche CRM Consultant **Ralph Langner**, R+V Allgemeine Versicherung AG, Wiesbaden; **Christian Peter**, Commerzbank AG, Frankfurt a.M.; **Peter Scholzuk**, Witt-Gruppe, Weiden; **Claudia Winter**, Deutsche Welle, Bonn; **Karl Zank**, Festo AG & Co. KG, Esslingen; **Markus Zürn**, A.T.U., Weiden i.d.OPf

18:15 EDDI'21



Für nachhaltige Erfolge im Dialogmarketing

Die EDDIs 21 werden vom Deutschen Dialogmarketing Verband (DDV) verliehen (eddi-award.de)

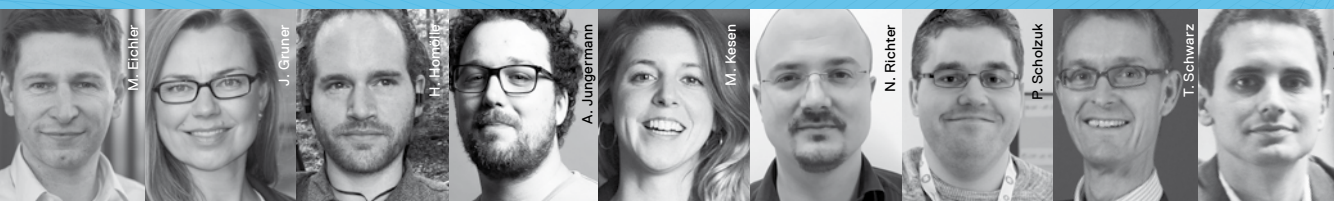


DIALOG SUMMIT DIGITAL | Mittwoch, 14. April 2021

DER NEUE KUNDE.



09:00	Keynote	TRADITION TRIFFT MODERNE Wie die Schifffahrt in die Digital-See sticht Jenny Gruner , Director Digital Marketing, Hapag-Lloyd, Hamburg > Wie baut man ein Konzern-Dickschiff zu einem wendigen Business-Speedboot um? Welche Stolpersteine liegen dabei auf dem Weg und wie werden diese gemeistert? Jenny zeigt anschaulich auf, wie man digitales Marketing an Bord eines Traditionsunternehmens bringt.
09:30	Praxisimpuls	EMAIL-MARKETING 2021 Vom Massengeschäft zum One-to-One-Marketing Mirka Kesen , Marketing Automation Expertin, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Bonn
09:55	Praxisimpuls	DIE E-MAIL IST DER SHOP – Neue Möglichkeiten und Potentiale mit AMP Niels Richter , Senior CRM Manager, fitvia, Frankfurt a.M.
10:25	Praxisimpuls	DATA DRIVEN MULTICHANNEL TRIGGER CAMPAIGNS Die neue Kernkompetenz im Mittelstand Marcus Eichler , Head of Business Intelligence & Operational Excellence, Ratioform Verpackungen, Pliening
10:45	Praxisimpuls	VON 0 AUF 100 IN WENIGEN STUNDEN Mit E-Mail Marketing in einem Land durchstarten Anja Ehbauer , Marketing Managerin, Witt-Gruppe, Weiden
11:10	Praxisimpuls	DEUTSCHE WELLE – ROADMAP ZUR PERFORMANCESTEIGERUNG Vom erfolgreichen Pitch bis zur Omnichannel Individualisierung Hendrik Homölle , IT-Manager, Deutsche Welle, Bonn Sebrus Berchtenbreiter , Geschäftsführer, promio.net, Bonn
11:35	Praxisimpuls	SHOP-OPTIMIERUNG MIT TEST Entscheidung zwischen Customer Experience und Umsatzwachstum? Mandy Bretschneider , User Experience Consultant & Andreas Jungermann , Data-Driven Customer Experience Consultant, T-Systems Multimedia Solutions, Dresden
12:00	Roundtables und Networking	
12:30	Pause	



14:15 Keynote

DER NEUE KUNDE. | Was digital jetzt alles anders läuft

Dr. Torsten Schwarz, Autor, Online-Marketing-Guru, Gründer absolut Dr. Schwarz Consulting, Waghäusel

- > Wir alle werden gerade mit Highspeed in die digitale Kommunikation geschubst. Vieles davon wird bleiben und Torsten zeigt uns, warum sich Unternehmen warm anziehen sollten, falls sie den Zug der verpassen.

14:45 Keynote

THE SEEMLESS CUSTOMER EXPERIENCE | Oder wie das Kundenerlebnis die Marketing-Performance vorantreibt

Prof. Dr. Jürgen Seitz, Professor für Marketing, Medien und Digitale Wirtschaft, Hochschule der Medien (HDM), Stuttgart

- > Kundenerlebnisse sind der Kern moderner Markenbildung. Aber wie lassen sich überzeugende Kundenerlebnisse realisieren? Jürgen beleuchtet (zu) wenig beachtete Felder des Kundenerlebnisses und zeigt an konkreten Beispielen was erfolgsversprechend ist.

15:15 Ende des DialogSummit 2021



ReferentInnen



Sebrus Berchtenbreiter ist Geschäftsführer der promio.net GmbH. Sebrus wirkt seit über 33 Jahren im Bereich Online-Marketing und Digitale Kundenkommunikation. Mit promio.net GmbH begleitet er Kunden wie auch Partner seit über 20 Jahren mit Technologie und Beratung für erfolgreiches Customer Engagement. Sebrus Berchtenbreiter war 10 Jahre Vorstandsmitglied und seit drei Jahren Vizepräsident im DDV. www.promio.net



Mark Binnewies ist Bereichsleiter Marketing Operations & CRM der Cornelsen Verlag GmbH. Sein Bereich verantwortet die Umsetzung und Kontrolle von absatzorientierter, kundenwertsteigernder Neu- und Bestandskundenkommunikation. Er ist Spezialist für Kundenbindungs-Programme sowie die Einführung von Marketing Automation-Systemen. Davor war er Leiter CRM der DKB und Head of CRM der BILD Gruppe. www.cornelsen.de



Oliver Bohl ist bei der KfW Bankengruppe als Abteilungsleiter für digitale Kanäle tätig. Er verantwortet die Teams und Aktivitäten rund um das Digital Business Development, die Customer Insights sowie die Digital Channels & User Experience. Darüber hinaus ist er Keynote-Speaker und Autor zu verschiedenen Themen des Digital Business & Leadership sowie wissenschaftlicher Dozent. www.kfw.de



Marcel Böhl leitet die Abteilung CRM Strategie und Servicemanagement der ERGO Direkt AG. In dieser Funktion unterstützt er wesentlich die digitale Transformation des Geschäftsmodells mit dem Ziel, die Stärken eines Serviceversicherers mit modernem Datenmanagement und Analytik sowie dem tiefgehenden Direktvertriebsknowhow eines Direktversicherers zu verbinden. www.ergo.de



Mandy Bretschneider ist seit 12 Jahren im Umfeld von Digital Marketing-Projekten unterwegs. Seit 8 Jahren ist sie als UX Consultant bei der MMS und beschäftigt sich mit der Konzeption und Optimierung von digitalen Produkten und Diensten – von Online-Shops, Corporate Websites über Werbemittel und kompletten Kampagnen mit dem Ziel, die bestmögliche Nutzererfahrung zu schaffen. www.t-systems-mms.com



Anja Ehbauer ist seit 2016 bei der Witt-Gruppe in der Abteilung E-Mail-Marketing tätig. Hier verantwortet und betreut sie das E-Mail Marketing für zwei ausländische Märkte. Ihr Fokus liegt in erster Linie auf Automatisierung, Individualisierung, sowie der strategischen Weiterentwicklung und Monitoring aller E-Mail-Aktivitäten. www.witt-gruppe.eu



Marcus Eichler ist Bereichsleiter BI&OE bei Ratioform-Verpackungen und treibt dort die Digitalisierung von Prozessen und Nutzung von Daten voran. Zuvor war er bei der Telefonica Germany und hat dort mehrere hundert Prozess- und Datenexperten ausgebildet und die digitale Transformation in unterschiedlichen führenden Positionen vorangetrieben. Sein Motto lautet: Knowledge is nothing without action. www.ratioform.de



Jakov Greenyer ist seit 2015 bei der Hörmann KG Verkaufsgesellschaft tätig. Als Performance Manager und Analyst verantwortet er die Online Marketing Maßnahmen von Hörmann Deutschland sowie dessen Auswertungen. Zusätzlich unterstützt er die über 30 Landes- und Tochtergesellschaften der Hörmann Gruppe bei Themen wie SEO, SEA oder Web Analyse. www.hoermann.de



Jenny Gruner digitalisiert mit Hapag Lloyd, Director Digital Marketing, gerade eine der größten Reedereien der Welt. Sie baut ein digitales skalierbares Vermarktungs-Modell in 144 Ländern auf. Dabei ist es elementar ein tiefes Kundenverständnis zu entwickeln, um neben globalen Anforderungen auch auf die lokalen Bedürfnisse besser eingehen zu können. www.hapag-lloyd.com



Andreas Jungermann arbeitet als erfahrener Consultant seit 6 Jahren an nationalen & internationalen Projekten und betreut Unternehmen in den Bereichen Customer Experience, Personalisierung und Optimierung. Auf ihrer Reise zum Customer-Centric Business unterstützt Andreas Jungermann Unternehmen bei der Etablierung von guter Data-Driven Kultur und positiven Kundenerlebnissen. www.t-systems-mms.com



Robin Heintze ist Gründer und Geschäftsführer des Online Marketing Spezialisten morefire. Das 80-köpfige, internationale Team aus sympathischen Spezialisten nutzt alle relevanten Kanäle im Online Marketing, um für die Kunden ein nachhaltiges Wachstum zu erreichen. Zu den Kunden zählen B2B und B2C Unternehmen aus vielen verschiedenen Branchen und Ländern. www.more-fire.com



Marc Hochstädter verantwortet das Digital-Marketing-Team bei der VNR AG. Davor war er u.a. als Profitcenter-Leiter der GeVestor Financial Publishing Group tätig, wo er das E-Mail- und Online-Marketing verantwortete. www.vnrag.de



Hendrik Homölle sucht nach externen Lösungen, die zum Publikumserfolg der Online-Produkte der Deutschen Welle beitragen können. Er hat Medienmanagement und Medienpsychologie an der Uni Köln studiert, hat in einer Kommunikationsagentur gearbeitet und war Trainee beim Zeitverlag in Hamburg. Er lotet Mittelständler sicher durch öffentlich-rechtliche Ausschreibungsverfahren. www.dw.com/de



Diana Junghanns ist Direktorin Vertrieb D&G Insurance Europe AG. Ihre ausgewiesene Expertise in CRM und Dialog erwarb sie als Client Service Director bei Ogilvy/OgilvyOne Worldwide sowie als Marketing Direktorin eines großen deutschen Direktversicherers. Frau Junghanns ist Vorsitzende des Kompetenz-Centers der Anwender im DDV sowie Mitglied der Jürs des MAX-Award und EDDI. www.domesticandgeneral.com



Dr. Simone Kerner ist aktuell Professorin für Modemanagement an der IUBH und freiberuflich als CRM- und Marketing Consultant im Handel tätig. Davor war sie langjährig u.a. für das kanalübergreifende CRM bei Peek & Cloppenburg Düsseldorf und bei der Douglas Parfümerie verantwortlich.



Mirka Kesen ist Marketing Automation Expertin bei der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG und verantwortet im E-Mail-Marketing als Product Owner das intern entwickelte Automatisierungstool „Advance“. Zuvor war sie bei einem Anbieter für Immobilien CRM tätig, bei dem sie durch die Einführung von Hubspot an Marketing Automation arbeitete. www.vnrag.de



Anja Lange verfügt über langjährige Moderationserfahrung vor der Kamera, im Radio und auf Bühnen. Sie moderiert u.a. Veranstaltungen und Online Formate in der Film-, Medien- und Marketing- und IT-Branche. Ihr Fokus liegt auf dem Thema Digitalisierung. Außerdem ist sie als Eventmoderatorin für den Stuttgarter Radiosender antenne 1 und als Trainerin für Auftreten und Präsentieren tätig. www.lange-moderation.de



Ralph Langner gestaltet als Abteilungsleiter Customer Intelligence & CRM bei der R+V Versicherung in Wiesbaden durch einen integrierten CRM-Ansatz bedarfsgerechte Omnikanal-Erlebnisse. Dazu nutzt er seine rd. 20-jährige Erfahrung im Umfeld Data Driven Marketing & CRM, die er zuvor bereits in verschiedenen Führungs- und Projektleitungsaufgaben bei der Commerzbank unter Beweis stellte. www.ruv.de



Antje Lindemann ist Head of CRM bei Lampenwelt, Europas erfolgreichstem Online-Fachmarkt für Lampen und Leuchten. In den letzten 4 Jahren hat sie dort erfolgreich das E-Mail Marketing für 15 Länder ausgerollt und CRM im Unternehmen etabliert. Auch nach über 20 Jahren Erfahrung in eCommerce und Online-Marketing hat sie die Begeisterung für dieses Thema nicht verloren. www.lampenwelt.de



Nils Müller begann seine Karriere im IBM Innovation Center. Während seines Master Studiums in Berlin, New York und Mailand gründete er 2002 TRENDONE, eine Firma, die sich auf die Identifizierung von Micro-Trends und Weak Signals spezialisiert hat. TRENDONE ist Marktführer in der Identifikation von Schlüssel-trends in sich schnell entwickelnden Businessbranchen. www.trendone.com



Daniel Mundt ist geschäftsführender Gesellschafter bei a+s, steht für Erfahrung im Dialogmarketing und ist anerkannter Experte zu allen Fragen zu den Themen Neukundengewinnung und Bestandskundenoptimierung, CRM-Datenbanken, Zielgruppenmarketing, Analytics und Scoring. Seine Leidenschaft gilt der Entwicklung und Umsetzung von technologiegetriebenen Strategien für vernetzte Kundenkommunikation. www.as-dialoggroup.de



Martin Nitsche ist Gründer der Solveta GmbH und gilt als einer der führenden CRM-Experten Deutschlands. Stationen seiner Berufslaufbahn waren bei der Deutschen Bank, in der Grey und der BBDO Gruppe bevor er Leiter Marketing Privat- und Geschäftskunden in der Commerzbank wurde. Er ist Präsident des Deutschen Dialogmarketing Verband DDV sowie Autor und Herausgeber. www.solveta.com



Christian Peter prägt seit Jahren das Bankgeschäft aus seinen Positionen heraus mit. Nach Stationen im Vertrieb brachte er seine Erfahrung in das zentrale Vertriebsmanagement ein und verantwortete dort die Vertriebssteuerung. In seiner jetzigen Position als Leiter Marketing Automation für Privat- und Unternehmenskunden führt er diesen Weg seit 2011 konsequent fort. www.commerzbank.de



Roman Rackwitz ist CEO der ersten Gamificationagentur im deutschsprachigen Raum und gehört international zu den bekanntesten Vertretern. 2012 wurde er als Top10 Gamificationexperte weltweit ausgezeichnet. Er doziert das Thema Gamification an Hochschulen in Deutschland und der Schweiz und wird regelmäßig in Print, TV & Radio als Experte zum Thema geladen. www.engaginglab.com



Jonas Rashedi hat Methoden entwickelt, mit denen Unternehmen ihre Marketing Aktivitäten messbar machen und dadurch profitabler gestalten können. In seiner Tätigkeit als Bereichsleiter Data Intelligence & Technologies bei Douglas darf er aktuell seine Expertise im E-Commerce einbringen. Außerdem ist er Gründer und Gesellschafter einer Webagentur und war viele Jahre als Berater im Konzernbereich tätig. www.douglas.at



Niels Richter ist Senior CRM Manager bei der Fitvia GmbH und verantwortlich für E-Mail Marketing im Raum DE, IT, FR, ES und PL. Erfahrungen konnte er u.a. als Senior Consultant bei der XQueue GmbH und als Integrations Manager CRM für die REWE Markt GmbH sammeln. Sein Spezialgebiet ist automatisierte Omnichannel-Kommunikation, API-Integrationen und Entwicklung von Marketingkonzepten. www.fitvia.de



Michael Schiffer ist geschäftsführender Gesellschafter der Michael Schiffer Dialog GmbH. Als Pionier im Bereich individualisierter Print-Kommunikation im OmniChannel treibt er seit vielen Jahren mit Enthusiasmus den Einsatz neuer Technologien bei Inhalt und Umsetzung von Dialog-Kampagnen voran. Zentrales Ziel: Signifikante Steigerungen des Return-on-Marketing-Invest der werbetreibenden Unternehmen. www.michaelschiffer.com



Peter Scholz leitet seit 2016 die Abteilung E-Mail Marketing der Witt-Gruppe. In seinem Verantwortungsbereich liegen insgesamt 15 Vertriebsgebiete in 8 Ländern. Vor seiner Zeit bei der Witt-Gruppe war er jahrelang als E-Mail Marketing Berater auf ESP Seite tätig und betreute zahlreiche namenhafte Kunden wie z.B. Groupon, Zalando, Decathlon und Rocket Internet. www.witt-gruppe.eu



Dr. Torsten Schwarz ist Autor des Buchs „Erfolgreiches E-Mail-Marketing“ und Initiator des DialogSummit sowie der Portale marketing-BÖRSE und Email-Marketing-Forum. Das e-commerce Magazin nennt ihn den „E-Mail-Marketing-Guru“. Mit über 20 Büchern und mehreren Lehraufträgen gehört er laut acquisa zu den Vordenkern in Marketing und Vertrieb. Jährlich analysiert er die 5000 größten Unternehmen. www.absolit.de



Dr. Jürgen Seitz ist einer der führenden Digitalisierungs-Professoren in Deutschland. Er hat geholfen, mehrere digitale Unternehmen aufzubauen und zu skalieren. Seine beruflichen Stationen umfassten u.A. Microsoft, WEB.DE und die United Internet Gruppe (1&1). Heute forscht und lehrt er an der Hochschule der Medien in Stuttgart in den Bereichen Digital Marketing und Digital Business. www.hdm-stuttgart.de



Manuela Tobler setzt als Head of Business Projects bei der AMAG Import AG Transformations- und Strategieprojekte um. Sie verfügt über langjährige Erfahrung an der Schnittstelle IT/Business als Beraterin bei internationalen Projekten, im Schweizer Start-up-Umfeld und im Corporate-Bereich. Sie bildet sich laufend im Bereich Beratung, Coaching und agilen Projektmethoden weiter. www.amag.ch



Claudia Winter leitet den Bereich Customer Experience bei der Deutschen Welle. Die Diplom-Kauffrau hat Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Marketing studiert und sich mit crossmedialen Strategien von Medienunternehmen in Zeiten der Digitalisierung befasst. Ihr operativer Fokus liegt auf internationalen Dialog- und Interaktionsmaßnahmen zur Kundenbindung für den deutschen Auslandssender. www.dw.com





Partner

TRÄGER



PARTNER



MEDIENPARTNER



GERMAN

CRM FORUM

AUFBRUCH!

**11. Jahresforum für Entscheider aus Marketing,
Vertrieb und CRM**

29./ 30. Juni 2021

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt und DIGITAL

AUFBRUCH!





M. Nitsche

LINKEDIN B2B

Ihr LinkedIn-Experte

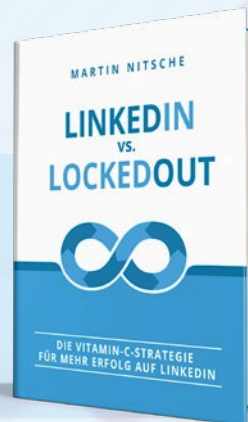
Martin Nitsche, ist Gründer und Geschäftsführer der Solveta GmbH und gilt als einer der führenden Marketing- und CRM-Experten Deutschlands. Darüber hinaus ist er Präsident des Deutschen Dialogmarketing Verbands DDV, Board-Mitglied der FEDMA und Chairman der Global Alliance of Data-Driven Marketing Associations.

Ihr Nutzen

In vier virtuellen, interaktiven Einheiten zu je 90 Minuten erfahren Sie alles Notwendige, um LinkedIn in Ihrer beruflichen Praxis im Umfeld von B2B-Vertrieb und -Marketing wirksam zu nutzen. Dazu gehören Übungsaufgaben und Checklisten, ebenso wie Anleitungen für die Umsetzung und konkrete Beitragsideen. Die Teilnehmeranzahl ist auf maximal 24 begrenzt.

DIE TEILNEHMENDEN ERHALTEN AUSSERDEM

- > Das Buch „LinkedIn vs. LockedOut“ mit 132 Seiten als Nachschlagewerk (E-Book)
- > 50 Microlearning-Videos mit insgesamt 4 Stunden Spielzeit
- > 30+ Checklisten für die tägliche Nutzung



Inhalte

LINKEDIN-STRATEGIE

Überblick über LinkedIn und Erarbeitung Ihrer LinkedIn-Ausrichtung mit:

- > Einführung in die Vitamin-C-Strategie für LinkedIn
- > LinkedIn-Ziele und Wunschkontakte
- > LinkedIn-Positionierung und Keywords
- > Zusammenspiel Unternehmensprofil und persönliche Profile

LINKEDIN-PROFIL

Überblick über die Profilstruktur, Sicherung Ihrer persönlichen LinkedIn-Adresse, Anlage/Überarbeitung Ihres Profils:

- > Basisdaten, Foto, Hintergrundbild
- > Profil-Slogan und Profil-Information
- > Lebenslauf, Kenntnisse
- > Empfehlungen, Qualifikationen

LINKEDIN-INHALTE

Auf Beiträge reagieren und diese kommentieren, fremde Inhalte kuratieren und eigene Inhalte erstellen:

- > Erläuterung der Beitrags-Formate
- > Viele Ideen für Beiträge
- > Jahres-Content-Planung erstellen
- > LinkedIn-Algorithmus verstehen und nutzen

LINKEDIN-NETZWERK

Auf- und Ausbau des LinkedIn-Netzwerks:

- > Vernetzungsanfragen
- > Kommunizieren mit Kontakten
- > Netzwerk kapitalisieren
- > Kontinuierliche Umsetzung (100-Tage-Plan)

Anmeldung und Informationen

Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne
zur Verfügung: +43 1 319 09 34-10

SUCCUS GMBH | Wirtschaftsforen
Dingelbergstraße 23, 3150 Wilhelmsburg
Telefon: +43 1 319 09 34-0
info@succus.at

Sprechen Sie uns direkt an:
Barbara Schneeweiss, Projektmanagement
barbara.schneeweiss@succus.at

Helmut Blocher, Projektleitung
helmut.blocher@succus.at

Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung online entgegen:
www.dialogsummit.de
anmeldung@succus.at

Teilnahmegebühr

DialogSummit DIGITAL**, 13./ 14. April 2021 für Anwender, € 380,-

DialogSummit DIGITAL**, 13./ 14. April 2021 für Dienstleister, € 580,-

Virtuelles Spezialseminar mit Martin Nitsche, LinkedIn B2B:
20. April 2021 und 22. April 2021, jeweils 9.00 bis 12.30 Uhr, € 480,-

Das Ticket enthält den Zugang zum Live-Stream der Vorträge und Diskussionen, den Zugang zum Download von Präsentationen und Videos sowie virtuelle Networkingmöglichkeiten.

Alle Preise exkl. 19% MwSt. Anmeldungen unterliegen unseren AGBs:
<http://www.dialogsummit.de/agb.html>



B. Schneeweiss



H. Blocher

* Unter Dienstleister verstehen wir Unternehmen, die Leistungen, etwa die Beratung oder die Herstellung und Integration von Lösungen, im thematischen Umfeld von E-Mail und Data-Driving Marketing erbringen, auch wenn sie dazu selbst Anwender sind. Anwender sind demnach etwa Handels- und Industrieunternehmen oder Finanzdienstleister.

** Der DialogSummit DIGITAL enthält den Zugang zum Live-Stream der Vorträge und Diskussionen aus dem Hauptraum, den Zugang zum Download der Präsentationen sowie virtuelle Networkingmöglichkeiten.

Ein Format von:

SUCCUS
ESSENZ DES ERFOLGS