

#germancrmforum

SUCCUS
ESSENZ DES ERFOLGS

GERMAN CRM FORUM

AUFBRUCH!

11. Jahresforum für Entscheider aus Marketing, Vertrieb und CRM
29./ 30. Juni 2021 | Steigenberger Airport Hotel Frankfurt und DIGITAL

TRÄGER



Das führende Jahresforum für Kundenmanagement!





AUFBRUCH!

Die führende CRM-Konferenz Deutschlands geht unter dem Motto „AUFBRUCH!“ in die 11. Runde.

Kreativität wird das neue Normal. KI allein wird keine magischen Momente erschaffen. Wem es gelingt, mithilfe des Wissens über den Kunden überraschende Erlebnisse zu ermöglichen, wird künftig die Nase vorne haben. Die Berücksichtigung der jeweiligen individuellen Situation, ja Sehnsüchte der Kunden, wird spielentscheidend. Eine durchgängig einfache digitale Erfahrung ist nun selbstverständlich. Wer künftig als glaubwürdiger Partner im Leben des Kunden wahrgenommen werden will, sollte sich nun Fragen stellen, die weit über die eigentlichen Produkte und Lösungen hinausgehen.

Helmut Blocher, Initiator des German CRM Forum und Gründer, SUCCUS | Wirtschaftsforen, Wien

Moderation:

Anja Lange

Martin Nitsche, Tagungsleiter des German CRM Forum, Geschäftsführer, Solveta GmbH, Pinneberg; Präsident, Deutscher Dialogmarketing Verband (DDV), Frankfurt a.M.

ZIELGRUPPE

Leiter & Leiterinnen CRM, Kundenmanagement, Customer Experience Management, Marketing, Services, Service Design, Vertrieb, Business Development, Digitale Transformation, CRM-Projektleiter, Geschäftsführer

TRÄGER



PARTNER



INSPIRIERENDE KEYNOTE-VORTRÄGE & PRAXIS PUR UND UNESCHMINKT



KEYNOTE-VORTRÄGE

MENSCH ODER MASCHINE?

Wie KI Marketing und CRM revolutioniert – und warum Menschen weiter am wichtigsten sein werden

Prof. Dr. Claudia Bünte, Marketing- und KI-Expertin, SRH Berlin

Prof. Dr. Claudia Bünte gibt einen Überblick darüber, wo das Thema KI gerade steht. Sie zeigt die Ergebnisse ihrer neusten KI-im-Marketing-Studie 2021. Dann nimmt sie die Teilnehmenden mit auf eine Reise nach China und erklärt, mit welchen praxisnahen KI-Tools bereits heute in Europa erfolgreich gearbeitet werden kann – und macht deutlich, dass Customer Passion weiter von Menschen gemacht wird.

THE OFFER YOU CAN'T REFUSE

What if customers want more than brilliant customer service?

Steven Van Belleghem, Thought Leader on the Transformation of Customer Relationships, International Keynote Speaker, Bestselling Author, Knesselare, Belgium

We are now entering the third phase of digitalization: The phase of far-reaching automation, seamless interfaces and AI. This shit will radically change the relationship between companies and their customers. Steven Van Belleghem will help you to find your strategy and to develop the mindset you will need.

MARKETING-MAGIE | Mehr ROI durch unvergessliche Erlebnisse

Sonja Piontek, Gründerin Sonnenkind, ehemalige Marketing Direktorin BMW Asia, Keynote-Sprecherin, Autorin, München

Sonja teilt ihre Erfahrungen als Marketing Direktorin für BMW Asien sowie als Gründerin der in Singapur ansässigen, preisgekrönten Marketing-Agentur Sonnenkind und ermöglicht tiefe Einblicke in die Welt des Data-Driven Marketing. In ihrer Keynote zeigt Sonja anschaulich die Bedeutung eines neuartigen Mindset zur Entwicklung von erfolgreichen Kampagnen.

BEYOND CUSTOMER CENTRICITY | Oder wie ich lernte, CRM zu lieben

Alf Netek, Head of Sales & Marketing, Metamore, Wien

MarTech ist kein Garant für Erfolg, wenn Excellence und Passion nicht spürbar werden – quasi a fool with a tool. Alf Netek zeigt anschaulich auf, warum wir Fans brauchen, die unsere Marken mit Begeisterung „beleben“.

SOCIAL SELLING – | Die Zukunft im CRM?

Martin Nitsche, Geschäftsführer, Solveta, Pinneberg; Präsident, Deutscher Dialogmarketing Verband (DDV), Frankfurt a.M.

Während Xing an Bedeutung verliert, gilt im B2B-Vertrieb zunehmend: Wer nicht auf LinkedIn ist, ist LockedOut. Doch wie werden Unternehmen auf LinkedIn erfolgreich? Was muss man tun, um sich auf LinkedIn richtig zu positionieren? Martin Nitsche präsentiert Ihnen die Vitamin-C-Strategie und viel praktisches Know-how.

BLACK FRIDAY BY OTTO

Wie die Transformation zur Plattform Vertriebskampagnen verändert

Henriette Hentschel, Bereichsleiterin Customer & Campaigns, OTTO, Hamburg

„Am Black Friday brechen wir einen Rekord nach dem anderen.“ Henriette Hentschel teilt, wie OTTOs Vertriebskampagne zu einem der wichtigsten Verkaufsereignisse des Jahres gestriekt ist, wie die Transformation zur Plattform die Zusammenarbeit im Haus verändert und was die Branche davon lernen kann.

PRAXIS PUR UND UNGESCHMINKT.

HEAD, HEART & HANDS

Omnichannel CRM auf dem steilen Weg vom Papier zum Kunden

Kaspar Trachsel, Leiter Vertrieb und Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung, Sanitas, Zürich

WACHSTUM MIT WISSENSMANAGEMENT

Wie Meusburger den Umsatz vervielfachte

Andreas Bacher, Sales & CRM Consultant, easyconsult, Wien; **Alexander Koblinger**, Leitung WBI Wissensmanagement und Head of Digital Business Units, Meusburger Georg, Wolfurt

IST IHR CRM STATE OF THE ART? | 5 Life Hacks zum CRM

Birgit Haehnke, CRM Managerin, Eversfrank Gruppe, Preetz

40 SHOPS IN 19 MÄRKTEN | Stammkunden im Onlinehandel

Roland Fink, Gründer und Geschäftsführer, niceshops.com, Palda

Das vollständige Programm finden Sie ab Ende März 2021 online:
www.german-crm-forum.de



PLUS ZWANZIGMAL PRAXIS PUR
und ungeschminkt mit Unternehmen in B2B und B2C!

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

Katharina Zauner, Projektmanagement
katharina.zauner@succus.at

Helmut Blocher, Geschäftsführer
helmut.blocher@succus.at

Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung online entgegen:

www.german-crm-forum.de & **anmeldung@succus.at**

Teilnahmegebühr vor Ort:

Teilnahme als **Anwender** am 11. German CRM Forum, 29./ 30. Juni 2021: € 960,-
(Bei einer Anmeldung bis 31. März 2021, regulär € 1.360,-)

Teilnahme als **Dienstleister*** am 11. German CRM Forum, 29./ 30. Juni 2021: € 1.960,-
(Bei einer Anmeldung bis 31. März 2021, regulär € 2.260,-)

Teilnahmegebühr virtuell**:

Teilnahme als **Anwender** am 11. German CRM Forum, 29./ 30. Juni 2021: € 480,-
(Bei einer Anmeldung bis 31. März 2021, regulär € 680,-)

Teilnahme als **Dienstleister*** am 11. German CRM Forum, 29./ 30. Juni 2021: € 980,-
(Bei einer Anmeldung bis 31. März 2021, regulär € 1.130,-)

Inbegriffen sind der Zutritt, Unterlagen in elektronischer Form, kulinarische Pausen, gemeinsame Mittagessen und beim CRM Forum auch das CRM Get-together.
Alle Preise exkl. 19 % MwSt

Anmeldungen unterliegen unseren AGBs: <http://www.german-crm-forum.de/agb.html>



B. Schneeweiss



K. Zauner



H. Blocher

VERANSTALTUNGSORT

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt

Unterschweinstiege 16, 60549 Frankfurt am Main

Zimmerbuchung: unter dem Stichwort „SUCCUS“
zum Preis von € 159,- inkl. Frühstück
reservations@airporthotel.steigenberger.de
oder +49 69 6975 2426.

Ein Format von:



„Es war wieder eine rundum gelungene Veranstaltung auf einem sehr hohen Niveau mit vielen wertvollen Impulsen und Gesprächen. Absolut empfehlenswert!“

Marco Sivieri, DB Systel,
Frankfurt a.M.

„Tolle Konferenz mit vielen spannenden und aktuellen Vorträgen rund um CRM, KI und Customer Centricity. Die Keynote-Sprecher waren großartig und inspirierend.“

Carina Vogel, Iikano Bank,
Wiesbaden

„Die Veranstaltung bietet eine Fülle an CRM-Informationen, -Wissen, -Praxis, -Austausch und -Kontakten. Wirkt aufrüttelnd, anregend und motivierend für die eigenen Projekte.“

Maik Böckmann, Miele, Gütersloh

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

** Die digitale Teilnahme enthält den Zugang zum Live-Stream der Vorträge und Diskussionen aus dem Hauptraum, den Zugang zu Präsentationen und Videos sowie virtuelle Networkingmöglichkeiten.