

Workshop 3: **B2C-Apps – Erfolgreiche Multichannel-Strategien für Handel, Banken & Co.**

Inhalt	<p>Die Kommunikation zwischen Kunden und Unternehmen weitet sich auf immer mehr Kanäle aus. Offline, Online, Mobile – mit den neuen Smartphones und Tablet-Geräten können diese Kanäle erstmals verknüpft werden. Die Vielzahl an mobilen Nutzungssituationen erfordert eine Erweiterung der Online Services und der darauf abgestimmten Kaufprozesse. Zusätzlich können durch die Verknüpfung von mobilen Anwendungen (Apps) und Ortsbezug (Location Based Services) Mehrwerte für den Kunden und das Unternehmen geschaffen werden. Welche Erfolgsparameter es für Mobile Commerce gibt und wie diese zu einer erfolgreichen Multichannel-Strategie kombiniert werden können, wird im Rahmen des Workshops diskutiert.</p> <p>Im Mittelpunkt des Workshops stehen die folgenden 6 Thesen:</p> <ol style="list-style-type: none">1. „Das Internet explodiert in die Außenwelt“2. „Joy of Use durch intuitive Gestensteuerung“3. „Apps und die AppEconomy dominieren mobile Use Cases auch künftig“4. „Bedeutung von Social Media und Social Commerce werden durch Mobile verstärkt“5. „Verknüpfung von mobiler und realer Welt gelingt mittels mobiler Mehrwerte mit Ortsbezug zur Spontankaufinitiierung“6. „Electronic Commerce wird Everywhere Commerce“
Methodik	<p>Der Workshop diskutiert und belegt die aufgestellten Thesen anhand zahlreicher Praxisbeispiele, die Aperto Move innerhalb der letzten 3 Jahre für große deutsche Unternehmen konzipiert und erfolgreich im Markt platziert hat. Weiterhin werden Anregungen und Entscheidungshilfen für die eigene Entwicklung einer integrierten Multichannel-Strategie von Offline, Online und Mobile Commerce gegeben.</p>
Zielgruppe	<p>Der Workshop richtet sich an Marken-/Produktverantwortliche, Händler und deren E-Commerce Partner/Enabler. Dabei wird nicht nur auf den Verkauf über digitale Kanäle, sondern auch auf Social Networks und die Strategieentwicklung eingegangen.</p>
Dozent	<p>Jan Gessenhardt, Geschäftsführer, Aperto Move GmbH ist auf mobile Kommunikationslösungen für Kunden und Marken in Form interaktiver Kampagnen, Telefon-Mehrwertdienste, mobiler Webportale und mobiler Apps (iPhone, Android u.a.) spezialisiert. Aperto Move adaptiert dazu erfolgreiche Strategien und Lösungen des stationären Webs für mobile Kanäle und entwickelt diese weiter. Zu den Kunden von Aperto Move gehören Immobilienscout24, Siemens Hausgeräte, Stiftung Warentest, Deutsche Telekom, Vodafone, O2 Telefonica u.v.a.</p>