



Mobile Marketing

Neukundengewinnung, Kundenbindung und Cross-Selling mit Handy & Co

- Die richtige Kundenansprache für Handel und Dienstleistung im Handy-Zeitalter
- Mobile-Technik kompakt: Möglichkeiten und Grenzen einschätzen
- Internationale Cases und Best Practices: Aus anderen Branchen lernen
- Wie der mobile Kunde „tickt“ und für die Kampagne gewonnen werden kann
- Mobile-Marketing-Kampagnen methodisch planen, durchführen und Erfolg messen
- Welche Rolle das Handy im Marketing-Mix spielt und welche Ziele erreichbar sind
- Mobile Dienste als neuer Vertriebskanal
- Warum NFC den Umgang mit dem Handy revolutionieren wird und was es bringt
- Cross-Channel oder wie das Handy zum Teamplayer wird
- Mobile Viral Marketing: Wie sie den Kunden zum Werbeträger machen
- Was Dienstleister und Agenturen für Sie tun können — und was nicht
- Rechtliche Stolpersteine: Datenschutz, Wettbewerbsrecht und AGB

Special:

Mit den *wi-mobile M-Marketing Toolboxes* das Kampagnenkonzept für Ihr Produkt entwickeln

Ihre Seminarleiter:



Dr. Key Pousttchi

Forschungsgruppe wi-mobile
Universität Augsburg



Laura Goeke

Forschungsgruppe wi-mobile
Universität Augsburg

Aktuelle Forschungsergebnisse aus Augsburg praxisgerecht aufbereitet!

Kleingruppen-Konzept ermöglicht hohen Lernerfolg!



SEMINARS
wi-mobile

KNOWLEDGE FOR MOBILE MARKETS

Ab 9.00

Empfang

mit Tee und Kaffee

Ausgabe der Seminarunterlagen

9.45-10.00

Herzlich Willkommen!

Begrüßung durch die Seminarleiter,

Vorstellung der Teilnehmer und Abgleich der Erwartungen an das Seminar

10.00-11.45

Werkzeugkasten für Mobile Marketing

- Endgeräte im Vergleich
 - Mobile Endgeräte, ihre Eigenschaften und Einsatzmöglichkeiten
 - Handys, Smartphones, Personal Digital Assistants (PDA)
 - Vielfalt der Geräte als Stolperstein
- Übertragungsstandards im Überblick
 - GSM, GPRS, UMTS, WLAN, WiMAX, Bluetooth, IrDA, RFID, NFC etc.
 - Unterschiedliche Bandbreiten und Übertragungsgeschwindigkeiten: Wovon kann in der Realität ausgegangen werden und worauf ist zu achten?
- Realisierungstechnologien im Überblick
 - SMS/MMS, SIM AT, USSD, WAP, Java etc.
 - Location Based Services: Ortungsverfahren und ihr praktischer Einsatz
- „Design to mobile“: Erfolgreicher Entwurf attraktiver mobiler Kampagnen
 - Werkzeugkasten richtig einsetzen
 - Möglichkeiten und Grenzen der Realisierungstechnologien einschätzen

11.45-12.00

Kaffeepause

12.00-13.00

Mobile Marketing—the next big thing?

- Mobile Marketing: Hoffnungsträger oder Schreckensvision?
- Potentiale des mobilen Kanals
- Akzeptanz und Zielgruppe von Mobile Marketing
- Herausforderungen des Marketinginstruments

Wie funktioniert Mobile Marketing? Formen von Mobile-Marketing-Kampagnen kennen

- Welche Produkte eignen sich für Mobile Marketing?
- Internationale Best Practices:
 - Mobile Gewinnspiele
 - Mobile Coupons
 - Mobile Entertainment
 - Mobile Informationsdienste
- Die richtige Kampagne für Ihr Marketing-Ziel:
 - Die *Campaign Type Selection Toolbox*, eine Methode zur Konzeption mobiler Kampagnen
- Case Study: Kampagnenkonzept für Ihr Produkt entwickeln

13:00-14:30

Gemeinsames Mittagessen

14:30-16:00

Realisierung mobiler Kampagnen anhand der Campaign Type Implementation Toolbox

- Push- vs. Pull-Kampagnen
- Sinnvolle Integration mit anderen Kommunikationsmedien (Internet, E-Mail, Call Center etc.)
- Mehrwerte schaffen: Welche Möglichkeiten gibt es?
- Kampagnenrefinanzierung durch Premium-SMS?
- Realisierungs- und Kommunikationstechniken bewerten und richtig einsetzen

Erfolgsfaktoren und Stolpersteine im Mobile Marketing

- Permission Marketing:
 - Einwilligung der Adressaten/Kunden einholen
 - Adressen kaufen oder selbst generieren?
- Mobile Viral Marketing: Wie sie den Kunden zum Werbeträger machen
- Imageschädigung bei falschem Einsatz vermeiden

Technische und organisatorische Umsetzung

- Welche Dienstleister gibt es und was bieten sie?
- Anbindung an CRM-Systeme
- Test und Launch einer Kampagne: Was ist zu beachten?
- Das Projekt „Mobile Marketing“ richtig managen
 - Budgetierung: Mit welchen Kosten ist zu rechnen? Case Study: Mobile Newsletter

16:00-16:30

Kaffeepause

16:30-17:45

Analyse der Kampagnenergebnisse

- Permanente Erfolgskontrolle: Kennzahlen auswählen und Response-Raten messen
- Auswahl und Implementierung von Analysetools

Rechtliche Besonderheiten des mobilen Kanals: Schwierigkeiten & Lösungsansätze

- Rechtliche Fallstricke erkennen, relevante Gesetze im Überblick
- Wettbewerbsrechtliche Probleme
- Urheberrechtliche Probleme
- Datenschutzrechtliche Probleme
- AGB bei mobilen Diensten

17:45-18:00

Zusammenfassung der Ergebnisse des Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion

18.00

Get-Together

Ausklang des Seminartags in informeller Runde.

wi-mobile lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk in angenehmer Atmosphäre ein.

Unsere Seminare sind überzeugend?

Dann nutzen Sie die Kompetenzen von wi-mobile als externen Think Tank für Ihre Projekte!



wi-mobile

better results through research.

Über die Seminarleiter

Dr. Key Pousttchi leitet seit 2001 die Forschungsgruppe wi-mobile am Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Systems Engineering an der Universität Augsburg. Die international renommierten Forschungsergebnisse seiner Gruppe zeichnen sich durch die Kombination von akademischer Forschung und Praxiserfahrung aus und fließen nicht nur in die praxisnahe Ausbildung von Studenten im Fachgebiet Mobile Commerce ein, sondern auch durch Consulting-Projekte auf nationaler und internationaler Ebene wieder in die Industrie zurück. Er leitete u. a. das National Roundtable M-Payment der deutschen Mobilfunkanbieter und Banken und ist Mitglied des Expertengremiums M-Enterprise für das Bundeswirtschaftsministerium.

Laura Goeke ist wissenschaftliche Mitarbeiterin und arbeitet seit 2005 in der Forschungsgruppe wi-mobile mit dem Schwerpunkt Akzeptanz mobiler Bezahlverfahren und mobilintegrierte Geschäftsprozesse. Sie wirkte an zahlreichen Studien in diesen Bereichen mit und leitete verschiedene Teilprojekte. Praktische Erfahrung sammelte sie in Industrieprojekten zur Analyse von Märkten für Mobile-Payment-Verfahren, Bewertung und Verbesserung existierender Lösungen sowie Analyse und Generalisierung von M-Enterprise-Lösungen. Sie ist Referentin bei Industrieveranstaltungen sowie wissenschaftlichen Konferenzen.

Termin und Veranstaltungsort

Wird rechtzeitig bekannt gegeben.

Weitere Seminare

- Mobile Payment - Technik, Akzeptanz, Geschäftsmodelle
- Mobile Banking - Wie das Kerngeschäft einer Bank und der mobile Kanal wirklich voneinander profitieren können
- Mobile Business Processes (in Vorbereitung)

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und per Fax zurücksenden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind, andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Forschungsgruppe wi-mobile

Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Systems Engineering — Universität Augsburg
Universitätsstr. 16
D-86159 Augsburg

Ansprechpartner:

Laura Goeke

Direkt: +49 (162) 276 44 90

Telefon: +49 (821) 598-4431

Telefax: +49 (821) 598-4432

E-Mail: info@wi-mobile.de

URL: www.wi-mobile.de

Zielgruppe

Zielgruppe des Seminars sind Entscheider aus Handel, Produktion und Dienstleistungsunternehmen sowie Dienstleister für diese Branchen, die ein Interesse haben, die Kundenkommunikation mittels Mobile Marketing für ihren Bereich konzeptionell, umfassend und aus einer neutralen Position heraus unter Einbezug aktueller Forschungsergebnisse praxisgerecht aufbereitet zu erhalten, um ihre eigenen Projekte und Strategien entwickeln oder überprüfen/verbessern zu können.

Anmeldung

Ich/wir nehme(n) teil:

Seminar M-Marketing

Name 1

Position

Abteilung

Name 2

Position

Abteilung

Firma

Adresse

Tel.

Fax

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift

Teilnahmebedingungen: Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation 695 EUR (zzgl. der gesetzlichen MwSt.). Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.

Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens teilnehmen, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer 20% Preisnachlass. Fragen Sie uns nach Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung verschiedener Seminare oder bei Inhouse-Seminaren unter info@wi-mobile.de.

Bis 5 Wochen vor der Veranstaltung können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit kostenfrei möglich.