



Mobile Payment – Technik, Akzeptanz, Geschäftsmodelle

- Marktüberblick Deutschland und Europa
- Internationale Erfolgsbeispiele
- Technologie: Möglichkeiten, Restriktionen, Optimierung
- Die Auswirkungen von NFC auf den Markt erkennen und zu den Gewinnern gehören
- Issuing: Den Endkunden verstehen und nachhaltig für die eigene Lösung gewinnen
- Acquiring: Die Anforderungen der Händler in verschiedenen Bezahlenszenarien richtig beantworten und Win-Win-Situationen schaffen
- Komplexität von Wertschöpfungsnetzwerk und Partnering meistern
- M-Payment Business Model Framework: Das Geschäftsmodell umfassend analysieren und strukturiert entwickeln
- Bedrohungen frühzeitig erkennen
- M-Payment Service Enabling als Wholesale-Geschäftsmodell?
- Zusätzliche Erlöse durch Integration mit Bonusprogrammen und Mobile Marketing

Case Study:
Business Case für einen
spezialisierten M-Payment-Anbieter!

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

10.00-11.00

Potentiale und Einsatz mobiler Bezahlverfahren

- Erwartungen an M-Payment: Hype or Reality?
- Besonderheiten und Potentiale mobiler Bezahlverfahren
- Aufgaben mobiler Bezahlverfahren: Innerhalb und außerhalb des M-Commerce
- Bezahlscenarien und ihre Besonderheiten: Bezahlen mit dem Handy im M-Commerce, E-Commerce und am POS

Status M-Payment: Past—Present—Future

- Warum M-Payment in Deutschland bisher nicht erfolgreich war: Die erste Generation mobiler Bezahlverfahren und ihre Probleme
- Detaillierter Marktüberblick für Deutschland
- Deutschland im europäischen Vergleich
- Aktuelle Entwicklungen und Initiativen
- Quo vadis M-Payment?

11.00-11.45

Die Sicht des M-Payment-Kunden

- Überblick über die Studienreihe "M-Payment in Deutschland" (2002 bis 2008)
- Akzeptanz mobiler Bezahlverfahren in verschiedenen Use Cases
- Bewertung von Banken, Mobilfunkanbietern und spezialisierten Intermediären aus Kundensicht
- Erfolgsfaktoren aus Kundensicht: "Cost—Security—Convenience" und was noch?

11.45-12:00

Kaffeepause

11.00-11.45

Technologien für M-Payment

- Remote and Contactless Payments und ihre Umsetzung
- Realisierungstechnologien im Überblick: CLIP, IVR, SMS, USSD, WAP, J2ME, SIM AT, NFC
- Technologievergleich: Auswirkungen auf das Nutzerverhalten in den verschiedenen Szenarien
- Die richtige Technologieentscheidung treffen

13:00-14:30

Gemeinsames Mittagessen

Unsere Seminare sind überzeugend?

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

14.30-16.00

Geschäftsmodelle im M-Payment

- Der *M-Payment Business Model Framework* oder: Ein praxisorientierter Leitfaden zur erfolgreichen Planung, Gestaltung und Markteinführung
- Marktsicht:
 - Nachfrage und Zahlungsbereitschaften realistisch abschätzen
 - Wettbewerbssituation analysieren und geeignete Wettbewerbsstrategien entwickeln
- Value Proposition und echte Mehrwerte schaffen
 - Markteintrittsszenarien richtig auswählen
 - Betragshöhen und ihre Konsequenzen
 - M-Marketing-Integration: Welche Möglichkeiten bestehen?
 - Durch Zusatzangebote den Nutzen steigern
- Das Geschäftsmodell *M-Payment Service Enabling*
- Implementierung mobiler Bezahlverfahren
 - Bankenrechtliche Anforderungen
 - Bezahlprozesse technisch umsetzen: Von der Registrierung zur Abrechnung der Beträge
- Business Case M-Payment: Eine Fallstudie
 - Erlösmodelle für M-Payment beurteilen
 - Kostenstrukturen abschätzen
- Vermarktung mobiler Bezahlverfahren
 - Kommunikationspolitische Entscheidungen richtig treffen
 - Marktsegmentierungsstrategien entwickeln
 - Acquiring und Issuing: Wie komme ich zu Händlern und Kunden?

16:00-16:30

Kaffeepause

16:30-17:30

Bedrohungsanalyse für ein M-Payment-Geschäftsmodell

- Regulierung, Verbraucherschutz und Co
- Welche rechtlichen Änderungen sind zu erwarten?
- Sicherheitsrisiken und -checks
- Gegen fairen und unfairen Wettbewerb gewappnet sein

Partnering - der Schlüssel zum Erfolg?

- Welche Kooperationsmodelle gibt es?
- Welche Partnerschaften lohnen sich?
- SWOT-Analyse verschiedener Player
- Kooperationslösungen: Das Mobile-Payment-Referenzmodell und seine Weiterentwicklung

17:45-18:00

Zusammenfassung der Ergebnisse des Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion

18.00

Get-Together

Ausklang des Seminartages in informeller Runde.

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



wi / mobile

better results through research.

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. Dr. Key Pousttchi 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 Marketing - Neukundengewinnung, Kundenbindung, Cross-Selling mit Handy & Co.
- 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 des Seminars sind Entscheider aus Banken/Sparkassen, Mobilfunkanbietern, spezialisierten M-Payment-Anbietern, Handelsunternehmen sowie Dienstleister für diese Branchen, die mobile Bezahlverfahren anbieten, nutzen oder dies in Betracht ziehen und das Wissen hierzu konzeptionell, umfassend und aus einer neutralen Position heraus unter Einbezug aktueller Forschungsergebnisse praxisgerecht aufbereitet erhalten wollen, um ihre eigenen Projekte und Strategien entwickeln oder überprüfen/verbessern zu können.

Anmeldung

Ich/wir nehme(n) teil:

Seminar M-Payment

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.