



# Mobile Marketing

Neukundengewinnung, Kundenbindung und Cross-Selling mit Handy & Co

- Die richtige Kundenansprache für Handel und Dienstleistung im Handy-Zeitalter
- Internationale Cases und Best Practices: Aus anderen Branchen lernen
- Wie der mobile Kunde „tickt“, wie er gewonnen wird und wie man ihn besser kennenlernen kann
- Mobile-Marketing-Kampagnen methodisch planen und durchführen
- Was hat es gebracht? Erfolgsmessung als integraler Bestandteil der Kampagne
- Mobile Dienste als neuer Vertriebskanal?
- Warum NFC den Umgang mit dem Handy revolutionieren wird und was es wirklich bringt
- Cross-Channel oder wie das Handy zum Teamplayer wird
- Adressen selbst gewinnen oder kaufen?
- Was Dienstleister und Agenturen für Sie tun können — und was nicht
- Rechtliche Stolpersteine: Datenschutz, Wettbewerbsrecht und AGB

## Special:

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

09. Mai 2011  
in Heidelberg

Ihre Seminarleiter:



PD Dr. Key Pousttchi

Forschungsgruppe wi-mobile  
Universität Augsburg



Yvonne Hufenbach

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

## **Der Werkzeugkasten für Mobile Marketing**

- Mobile Endgeräte: Eigenschaften und Einsatzmöglichkeiten
  - Was eignet sich für Mobile Marketing? Vielfalt der Geräte als Stolperstein?
- Übertragungsstandards im Überblick
  - GSM, GPRS, UMTS, WLAN, WiMAX, Bluetooth, IrDA, RFID, NFC etc.
- 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
  - Den Werkzeugkasten richtig einsetzen
  - Möglichkeiten und Grenzen der Realisierungstechnologien einschätzen

11.45-12.00

## **Kaffeepause**

12.00-13.00

## **Mobile Marketing – how big is it?**

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

## **Welche Kampagne ist die Richtige? Mit der Campaign Type Selection Toolbox arbeiten**

- 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

## **Die richtige Umsetzung finden – die Campaign Type Implementation Toolbox nutzen**

- 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**

- Aufbau einer Kundendatenbank oder Kauf von Adressen?
- Permission Marketing
- Virales Marketing oder 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

*PD Dr. habil. Key Pousttchi* ist ein international renommierter Mobile-Experte und leitet seit 2001 die Forschungsgruppe wi-mobile an der Universität Augsburg. Die 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. Für Beiträge aus dem Bereich des Mobile Marketing wurde er 2008 von der *International Conference on Mobile Business* in Barcelona und 2010 vom US-amerikanischen *Journal of Information Technology*, einem der acht weltbesten IS-Journale, für Exzellenz in der Forschung ausgezeichnet.

*Yvonne Hufenbach* ist wissenschaftliche Mitarbeiterin und entwickelt seit 2008 in der Forschungsgruppe wi-mobile Studien und Konzepte für die strategische und rechtliche Analyse von Mobilfunkunternehmen. Zu ihren Schwerpunkten zählen zudem die internationalen Entwicklung von Mobilfunkmärkten sowie Mobile Marketing. Zu ihren bisherigen Projekten zählten u.a. die Analyse europäischer Mobilfunkmärkte und MVNO-Geschäftsmodelle.

## Termin und Veranstaltungsort

09.05.2011 in Heidelberg

Der Europäische Hof \*\*\*\*\*  
Friedrich-Ebert-Anlage 1  
D-69117 Heidelberg  
Tel.: +49 (6221) 515-0  
reservations@europaeischerhof.com



## Weitere Seminare

Mobile Strategie für Banken	02.03.2011
Mobiler Kanal für Banken ( <i>Workshop</i> )	10.05.2011
Mobile Payment	12.-13.05.2011

## 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

Universität Augsburg  
Alter Postweg 101  
D-86159 Augsburg

Ansprechpartner:

Laura Becker

Direkt: +49 (162) 2764490

Telefon: +49 (821) 598-4431

Telefax: +49 (821) 598-4432

E-Mail: [info@wi-mobile.de](mailto:info@wi-mobile.de)

URL: [www.wi-mobile.de](http://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 am 09.05.2011

Name 1

Position

Abteilung

Name 2

Position

Abteilung

Firma

Adresse

Tel.

Fax

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift

**Teilnahmebedingungen:** Die Teilnahmegebühr beträgt für das eintägige Seminar 795 EUR inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation (zzgl. MwSt). Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.

Übernachtungen können Sie zum Seminar-Sonderpreis direkt beim Hotel buchen (Kennwort: wi-mobile), gern machen wir Ihnen aber auch ein Kombiangebot.

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](mailto:info@wi-mobile.de).

Bis vier Wochen vor Beginn können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Stornierung und Bestätigung bedürfen der Schriftform. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit kostenfrei möglich.