

Erfahrungsaustausch
Kompetenztransfer
Dialog

marketing
@retail **Club**

POP**PAI**
THE GLOBAL ASSOCIATION FOR MARKETING AT RETAIL

D-A-CH

Der POPAI Marketing@Retail Club ...

... ist ein verbandsinternes Netzwerk von Markenartikel- und Handelsunternehmen, das Bedürfnisse von Marke und Handel zusammenführt und auf einen Nenner bringt.

... bietet Ihnen eine Veranstaltungsreihe mit relevanten Handelsmarketing-Themen.

... ermöglicht Ihnen, an Kurzvorträgen renommierter Experten und an darauf aufbauenden angeregten Diskussionsrunden teilzunehmen.

... fördert Erfahrungsaustausch, Wissenstransfer und Networking, lässt uns den „Blick über den Tellerrand“ werfen und erweitert Horizonte.

... ist für POPAI Mitglieder bis auf eine Kostenpauschale für Speisen und Getränke kostenfrei!

Für Mitglieder und Gäste!

Marketing@Retail Club Veranstaltungen:

Die Veranstaltungsreihe in 2010 geht folgenden Fragestellungen auf den Grund:

- Wie sieht Future Retail aus und welche Möglichkeiten für das Marketing ergeben sich daraus für Industrie und Handel?
- Wie kann man Shopper-Verhalten standardisiert messen und evaluieren? Welche Learnings ergeben sich aus den Ergebnissen für eine effektive Instore Strategie?
- Welche CRM-Möglichkeiten hat der Handel und wie sind kooperative Ansätze?
- Welche Promotion führe ich wann durch und wie messe ich deren Effizienz?

Unsere Referenten sind anerkannte Experten, die ihr Wissen aus vielen Jahren erfolgreicher Praxis schöpfen. Einige dieser Experten hören Sie sonst nur mit einem kurzen Vortrag bei einem großen Kongress – nutzen Sie diese Gelegenheit, in einer kleinen Gruppe aus dem breiten Wissensschatz schöpfen zu können.

1. Veranstaltung: Future Retail

Inhalt: Ständige Veränderungen erfordern neue Perspektiven für den Handel. Frank Rehme vermittelt einen Überblick über die Makrotrends in der Gesellschaft und die Antworten, die von der METRO Group im real,- Future Store innovativ umgesetzt wurden.

Datum: 12. April 2010

Ort: Mercure Tagungshotel in Krefeld- Traar
Am Golfplatz, 47802 Krefeld

Zeit: 15.00 Uhr (Begrüßung) – 19.30 Uhr

Referent: Frank Rehme, Retail Innovation, MGI
Metro Group Information Technology GmbH

Kostenpauschale für Mitglieder: € 59,00

Kostenpauschale für Nicht-Mitglieder: € 99,00

(Darin enthalten sind Vortrag, Kaffeepausen, Abend -Buffet und Getränke)

2. Veranstaltung: The Shopper Decision Cycle

Vortrag in Englisch

Inhalt: We all know consumer behavior is different from shopper behavior. Nevertheless most of the times it is about the same person. How do we connect these insights into effective instore strategies? How can retailer and brandowner benefit from these insights by sharing this information?

Datum: 10. Juni 2010

Ort: Mercure Tagungshotel in Krefeld- Traar
Am Golfplatz, 47802 Krefeld

Zeit: 15.00 Uhr (Begrüßung) – 19.30 Uhr

Referent: Bram Nauta, POPAI Benelux

Kostenpauschale für Mitglieder: € 59,00

Kostenpauschale für Nicht-Mitglieder: € 99,00

(Darin enthalten sind Vortrag, Kaffeepausen, Abend -Buffet und Getränke)

3. Veranstaltung: CRM aus Handelssicht

Inhalt: CRM – Aus Handelssicht: Was verbirgt sich hinter dem Begriff CRM? Welche Chancen und Risiken birgt das Thema CRM? Was dürfen Händler von CRM erwarten? Welche Potentiale versprechen Kooperationsmöglichkeiten? Wie wird CRM in Deutschland gelebt?

Datum: 23. September 2010

Ort: Hamburg, Details t.b.a.

Zeit: 15.00 Uhr (Begrüßung) – 19.30 Uhr

Referent: Susanne Sorg, Tchibo GmbH, Leiterin Innendienst,
Prozesse & Projekte.

Kostenpauschale für Mitglieder: € 59,00

Kostenpauschale für Nicht-Mitglieder: € 99,00

(Darin enthalten sind Vortrag, Kaffeepausen, Abend -Buffet und Getränke)

4. Veranstaltung: Promotions im CRM Umfeld

Inhalt: Konsumenten lieben sie; für die Industrie und den Einzelhandel stellen sie große Herausforderungen dar. Erfahren sie auf Basis von Fallbeispielen, welche Promotionmechaniken erfolgreich für Neukunden, Kundenbindung und Kundenintensivierung sorgen und wie Sie Promotions in Ihre CRM-Aktivitäten integrieren können.

Datum: 29. November 2010

Ort: Berlin, Details t.b.a

Zeit: 15.00 Uhr (Begrüßung) – 19.30 Uhr

Referent: Frau Alexandra Knoll, Head of Promotion, arvato Bertelsmann.

Kostenpauschale für Mitglieder: € 59,00

Kostenpauschale für Nicht-Mitglieder: € 99,00

(Darin enthalten sind Vortrag, Kaffeepausen, Abend -Buffet und Getränke)

Die Referenten

Frank Rehme

Innovationen und Trends für den Handel von morgen sind seit 2007 das spannende Aufgabenfeld von Frank Rehme bei der MGI, Metro Group Information Technology GmbH. Ziel ist die Entwicklung von neuen Perspektiven für den Handel der Zukunft. Gebündelt sind die Ergebnisse im real,- Future Store in Tönisvorst, in dem täglich 3.000 Kunden den Innovationen begegnen.

Bram Nauta

Seit über 25 Jahren ist Bram Nauta im Marketing- und Handelsmarketing tätig. Er hat sowohl auf Industrie- als auch auf Agentur- und Beratungsseite den Markt bearbeitet und ist seit 10 Jahren General Manager von POPAI Benelux. In dieser Funktion hat er mit seinem Team bahnbrechende Marktstudien über Verbraucher- und Shopperverhalten herausgebracht.

Susanne Sorg

... ist seit 15 Jahren in der internationalen Handelswelt unterwegs:

Bevor sie Anfang 2010 nach Hamburg zu Tchibo als Leiterin Innendienst, Prozesse und Projekte wechselte, hat sie über 12 Jahre Erfahrung im nationalen und internationalen Management bei dem Handelsgiganten Metro gesammelt. Sie hat jahrelang den CRM Bereich der größten SB-Warenhauskette Deutschlands betreut und ist als absolute Expertin im Bereich Kundenbindung zu betrachten. Neben ihrer beruflichen Tätigkeiten engagiert sie sich ehrenamtlich als erste Vorsitzende von POPAI DACH und als Privatdozentin an der WHU (Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung, Koblenz).

Alexandra Knoll:

... ist seit über sechs Jahren in der Welt der Promotions zu Hause. Ihre Leidenschaft für das Promotion Management entdeckte sie bei ihrer Tätigkeit bei einem Promotion Risiko Management Unternehmen in England. Heute verantwortet sie bei arvato Bertelsmann den Bereich Promotions und ist Expertin in Promotionmechaniken, welche, wann und wie eingesetzt werden soll. Sie bietet einschlägige Erfahrungen bezüglich der Umsetzung von Promotions mit all seinen Tücken, sowie in der Erfolgskontrolle und Absicherung von Promotions gegen unerwartet hohe Rückläufe. Neben ihrer beruflichen Tätigkeiten engagiert sie sich ehrenamtlich bei POPAI DACH und leitet dort den Marketing@Retail-Club.



marketing
@retail club

Infos. unter www.popai.de

Rennstieg 15 · 47802 Krefeld · Germany · Tel +49 (0) 2151 6506587 · Fax +49 (0) 2151 6531737 info@popai.de

Teilnahmeformular

Ja, ich möchte an der Veranstaltungsreihe teilnehmen:

- Veranstaltung 1 -Future Retail
 - Veranstaltung 2 -Shopper Verhalten
 - Veranstaltung 3 -CRM im Handel
 - Veranstaltung 4 -Promotions im CRM Umfeld
- Ich bin POPAI – Mitglied Ich bin kein POPAI – Mitglied

.....
Datum, Unterschrift

Dies ist eine verbindliche Anmeldung zu den angekreuzten Veranstaltungen. Die Veranstaltung ist für einen bestimmten Teilnehmerkreis vorgesehen. Die Anmeldung wird erst mit unsere Zusage verbindlich. Rücktritt ist bis zu 6 Wochen vor Termin kostenfrei, danach werden 50% des Betrages fällig. Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit möglich.



Bitte
ausreichend
frankieren

Absender

Name

Unternehmen

Strasse

PLZ Stadt

Telefon

Fax

Email

POPAI D-A-CH e.V.

Rennstieg 15

D-47802 Krefeld

Oder faxen Sie uns dieses Formular zu: 02151 6531737

POPAI
THE GLOBAL ASSOCIATION FOR MARKETING AT RETAIL
D-A-CH

marketing
@retail **Club**