

# Programm Trendforum IAW-Messe, 20.–22. März 2012

**20.03.2012, 15.00 – 17.20 Uhr**

## Das zentrale Forum zum Auftakt der IAW-Messe

Moderation: Ralf Kühler

**15.30 – 16.00 Uhr**

### Neue Produktideen & Aktionswaren der Aussteller IAW-Messe März 2012

**16.00 – 16.30 Uhr**

### Mehr Erfolg durch neue Geschäftsmodelle und Handelsformate

Es gibt keine Branchenkonjunkturen mehr im Handel, die einzelnen Unternehmen müssen sich selbst durchsetzen, ihre eigene Konjunktur gestalten. Dafür brauchen sie neue Formate / Geschäftsmodelle, die den Kunden direkter ansprechen und zum Kauf animieren.

- Was sind Formate?

- Was beeinflusst ihre Entstehung und ihren Erfolg?

- Wie entwickelt man sie?

- Was gibt es für neue Konzepte und Formate?

[Ulrich Eggert, Eggert Consulting, Köln]

**16.30 – 17.00 Uhr**

### Digitale Kommunikation 2.0: Lust oder Frust?

50 % unserer Surf-Zeit im Internet verplempern wir irgendwo im digitalen Nirwana - und sind uns dessen nicht bewusst. Jede zweite E-Mail ist so unnötig wie Fußpilz. Der tägliche E-Mail Wahnsinn kostet die Weltwirtschaft jährlich Milliarden. E-Mail, Handy, Web, Social Media: Wir sind dauerabgelenkt, statt aufmerksam. Wir reagieren, statt zu agieren. Wir sind überkommuniziert, aber uninformiert. Wie alles im Leben hat auch die digitale Kommunikation zwei Seiten: wohl dosiert stimuliert sie das Nervensystem und spendet Wohlgefühl. Maßlos konsumiert macht sie denkmächtig und abhängig. Sie investieren Ihre wertvolle Zeit täglich in digitale Kommunikation und das Internet? Dann besteht die Herausforderung in der Wahl einer idealen Dosis und in einem ausgewogenen Zusammenspiel von Online- und Offline-Modus. In diesem interaktiven Vortrag zeigen Ihnen die Referenten Sonja Sturm und Tosin A. David Zutaten und Rezepte für Ihre Idealmischung: Tricks, Links, Apps und Regeln für mehr Zeit, mehr Produktivität, mehr Effizienz, mehr Wissen, mehr Arbeitsspaß und mehr Erfolg. Wie Ihre persönliche Idealmischung dann aussieht, kann nur EIN Mensch entscheiden - Sie selbst.

[Sonja Sturm, zertifizierter Business Coach und Tosin A. David, GF Marcellino's Academy]

**i** Sonja Sturm, Kommunikationsexpertin, Business- und Life Coach, studierte in Lüneburg, Montpellier und Bordeaux; Abschluss Magistra Atrium (M.A.). Sie ist tätig als Projektmanagerin, Beraterin und Assessorin.

**i** Tosin A. David ist Autorin der Verkaufsformel „Service als Umsatzturbo“ und arbeitet bundesweit als Trainerin für Verkaufsförderung und Personalentwicklung.

**17.00 – 17.20 Uhr**

### Verleihung des 10. IAW-Product Awards

Vorstellung der ausgezeichneten Produkte, die das Potential für den Topseller von morgen aufzeigen.

[Ralf Kühler, Sprecher der Jury des Trendseller-Awards]

**21.03.2012, 14.00 – 16.00 Uhr**

## Facebook, Twitter & Co – was brauche ich als Händler wirklich?

Moderation: Martina Schimmel, Chefredakteurin zentrada.magazin

**14.05 – 14.15 Uhr**

### So nutzt der Handel heute Facebook & Co

- Beispiele, Aktuelle Entwicklungen

- Nutzen für den Handel

[Martina Schimmel, Chefredakteurin zentrada.magazin]

**i** Martina Schimmel ist Chefredakteurin im zentrada.network. Ihr Spezialgebiet sind die Themen Handelsmärkte, E-Commerce und zukünftige Handelsstrukturen. Die Diplom-Kauffrau (Schwerpunkte Marketing, Logistik und Wirtschaftsinformatik) ist seit vielen Jahren als Journalistin im Bereich Marketing, Vertrieb und Technologie tätig.

**14.15 – 14.50 Uhr**

### Die Rolle von Sozialen Netzwerken im B2B-Handel

- Community Effekte auf Märkten

- Neue Entwicklungen und Ausblick vom Großhandelsmarktplatz zentrada

- So profitieren Sie als Einkäufern von der Community

[Ingo Schloo, Geschäftsführer zentrada.network, Würzburg]

**i** Ingo Schloo ist Geschäftsführer von zentrada, dem führenden europäischen Einkäufer- und Handelsnetzwerk für Konsumgüter. Der Diplom-Kaufmann (Schwerpunkte Marketing, Logistik und Wirtschaftsinformatik) ist seit vielen Jahren als Geschäftsführer und Gesellschafter im Verlagswesen und in der Internetbranche tätig.

**14.50 – 15.40 Uhr**

### Facebook & Co für Händler - Was Sie wirklich brauchen und worauf Sie verzichten können

- Social Media als Marketinginstrument im Handel

- Erfolgsbeispiele und was Sie daraus lernen können

[Iris Kaiser, Projektmanagerin Social Media, Referentin und Trainerin]

**i** Iris Kaiser, Freie Projektmanagerin Social Media und Online Marketing, Referentin und Trainerin mit Vorträgen und Workshops in den Bereichen: Direktmarketing (Print & Online), Marketing (On-/Off-Page, on-/ offline), Social Media, zuvor Geschäftsführerin und Inhaberin im eigenen Full-Service-Werbeatelier „alfagras“ – Schwerpunkt: Kommunikations- und Webdesign.

**15.40 – 15.45 Uhr**

### Fragen & Diskussion, Schlussworte



Nordwestdeutsche Messegesellschaft  
Bremen-Hannover mbH  
Gerhard-Stalling-Straße 9  
26135 Oldenburg

**22.03.2012, 11.00 – 12.30 Uhr**

## Marketing Strategien

Moderation: Ralf Kühler

**11.00 – 11.30 Uhr**

### Neue Produktideen & Aktionswaren der Aussteller IAW-Messe März 2012

**11.30 – 12.00 Uhr**

### Marketing Erfolg trotz kleinen Budgets - So funktioniert's!

Jedem Händler geht das manchmal so: Das Produkt bleibt im Regal liegen – und keiner weiß, warum... Um am Markt zu bestehen, brauchen Unternehmen nicht nur ein gutes Produkt, sondern vor allem wirkungsvolles Marketing. Das bedeutet nicht darauf zu warten, bis der Kunde seine Wünsche äußert, sondern aktiv alles dafür zu tun, auf die unzähligen kleinen Kauf-Knöpfchen im Kundengehirn zu zielen und dabei das Kundenportemonnaie zu treffen. Doch ohne Mix geht nix! Die Erfolgsfaktoren liegen in der Kombination aus effektiver Vermarktung und der Kunst des emotionalen Verkaufens. Hier erfahren Sie, wie Sie jedes Detail Ihres Produktes aus Kundensicht betrachten und auch mit kleinem Budget erfolgreich vermarkten. Denn nur, wer in 1000 Details besser ist als die Konkurrenz, sichert sich den entscheidenden Wettbewerbsvorteil und kann nicht kopiert werden.

[Marcel Leeb, Marketing- und Vertriebsdirektor MGM und Tosin A. David, GF Marcellino's Academy]

**i** Marcel Leeb studierte Internationale Betriebswirtschaft, mit Schwerpunkt Marketing. Abschluss mit deutsch-französischem Doppeldiplom. Berufliche Stationen bei L'Oréal, Kraft Foods Deutschland und Universum Film.

**12.00 – 12.30 Uhr**

### Bei Google auf Platz 1? Wie es wirklich funktioniert...

Wenn es DEN kritischen Faktor für eine erfolgreiche Firmen-Webseite gibt, dann ist es ganz sicher ein kontinuierlicher Strom an interessierten Besuchern. Die Entwicklung scheint unaufhaltsam: Die Netze werden schneller, das Internet mobiler, die Social Networks größer und die Konsumenten anspruchsvoller. Wie erreicht man eine Top-Platzierung in der Suchmaschine Google? An dieser Frage geht kein Weg vorbei, denn daran scheitern weit über 90% aller Firmen-Webseiten.

Wie Sie zu den übrigen 10% gehören können, erklärt Carsten Röhl in seinem spannenden Vortrag kombiniert mit vielen Praxis-Beispielen. Denn was nutzt eine gute, kundenorientierte Webseite, wenn diese niemand findet? Ist es tatsächlich möglich mit der eigenen Webseite auf Position 1 gelistet zu werden? Die klare und motivierende Antwort lautet: JA! Und zwar ohne eine technisch höchst aufwendige und komplexe Suchmaschinenoptimierung zu betreiben. Der Schlüssel hierzu heißt Google AdWords – DAS Marketing Werkzeug unserer Zeit.

[Carsten Röhl, Google AdWords Spezialist, Marcellino's Academy]

**i** „Teure Werbung gehört der Vergangenheit an“ In seinen Seminaren und Vorträgen unterstützt Carsten Röhl Unternehmer aus unterschiedlichsten Branchen dabei, auf ihrer Webseite aus interessierten Besuchern potenzielle Kunden zu machen.