

Bitte melden Sie sich per Post, Fax (02 71 / 33 02-4 41 10),
E-Mail (sven.weber@siegen.ihk.de), telefonisch
(02 71 / 33 02-1 10) oder online über www.ihk-siegen.de an:

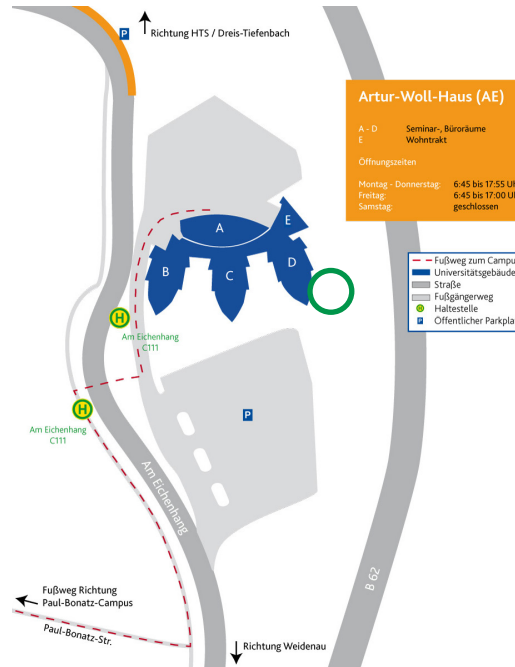
Industrie- und Handelskammer Siegen
Referat 14 Organisation, Veranstaltungen
Sven Weber
Koblenzer Straße 121
57072 Siegen

Zu der Vortragsveranstaltung "Kontaktpunktanalyse" am Dienstag, 22. September 2015, 17:30 – 19:30 Uhr, im Artur-Woll-Haus melden wir uns unserem Hause verbindlich an:

Titel, Name, Vorname	Unterschrift
Firma/Organisation	
Anschrift	
PLZ/Ort	
Telefon	
E-Mail	
Datum	

ANMELDUNG

Anfahrt



Wichtig:

Bitte beachten Sie, dass diese Veranstaltung abweichend von den anderen UKUS-Veranstaltungen **nicht im Gebäude der IHK Siegen stattfindet!**

Anfahrt zum Artur-Woll-Haus:

Ab HTS-Ausfahrt (B54 / B62) Siegen-Weidenau Richtung Netphen fahren. An der zweiten Ampel nach links in die Straße „Am Eichenhang“ einbiegen. Artur-Woll-Haus und zugehörige Parkgelegenheiten finden sich linker Hand nach ca. 300 m.

Adresse: Am Eichenhang 50
57076 Siegen



Einladung zur Vortragsveranstaltung

Kontaktpunktanalyse

Dienstag, 22. September 2015
17:30 – 19:30 Uhr
Universität Siegen | Artur-Woll-Haus
Am Eichenhang 50 | 57076 Siegen

Einleitung

Die Analyse der Kundenkontaktpunkte erfolgt mittels der 1000Mal-Methodik, die 2014 in Zusammenarbeit mit der Universität Siegen zu einer wissenschaftlich gestützten Methodik zur Optimierung von Kommunikation und Vertrieb weiterentwickelt wurde. Im Mittelpunkt der Analyse stehen vier zentrale Fragen: 1. „Wer ist mein Kunde und was weiß ich über ihn?“, 2. „Wie präsentieren wir unser Unternehmen und unsere Produkte?“, 3. „Wie erfolgreich ist unser Vertriebsmodell?“, 4. „Welche Kontaktpunkte besucht ein Interessent, bevor er zum Kunden wird?“. Da niemand Ihre Kunden besser kennt als die Menschen, die mit ihnen arbeiten, und niemand mehr über Ihr Unternehmen weiß als die Menschen, die darin und daran arbeiten, erfolgt die Beantwortung dieser Fragen im Rahmen von Workshops, die die Themenbereiche Unternehmen, Kunden, Kommunikation und Vertrieb abdecken.

Jeder Kunde ist anders - eine Weisheit, die in nahezu jedem Unternehmen bekannt ist und dennoch bei der Gestaltung von Kontaktpunkten wie einer Broschüre oder einer Webseite regelmäßig zu wenig Beachtung findet. Philipp Hoberg von der Uni Siegen erläutert in seinem Vortrag, warum die möglichst genaue Analyse und Bestimmung der tatsächlichen und potenziellen Kunden eines Unternehmens die Grundvoraussetzung für die Analyse und zielgruppengerechte Optimierung von Kontaktpunkten darstellt und wie hierbei das im Unternehmen vorhandene Kundenwissen gewinnbringend genutzt werden kann.

Programm

Referenten



Benjamin Loos

Agenturgruppe 1000MAL

Dipl.-Wirtschaftsjurist Philipp Hoberg

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Medienmanagement



Agenda

17:30 Ganzheitliche Optimierung der Kundenkontaktpunkte
(Benjamin Loos)

PAUSE

18:30 Die Kundentypologisierung als Basis des Kontaktpunktmanagements
(Dipl.-Wirtschaftsjurist Philipp Hoberg)

19:10 Offene Diskussions- und Fragerunde

Während der Pause wird im Gebäude ein Imbiss für die Teilnehmer bereitgestellt und Zeit für persönliche Gespräche geboten.

Organisation

Industrie- und Handelskammer Siegen

Referat 14 Organisation, Veranstaltungen

Sven Weber

Koblenzer Straße 121

57072 Siegen

Telefon: 0271 / 33 02-1 10

Fax: 0271 / 33 02-4 41 10

E-Mail: sven.weber@siegen.ihk.de

Internet: www.ihk-siegen.de

SMI – Siegener Mittelstandsinstitut

Hölderlinstraße 3

57076 Siegen

Telefon: 0271 / 7 40- 39 95

Fax: 0271 / 7 40- 39 92

E-Mail: info@uni-siegen.de

Internet: www.uni-siegen.de/smi

Weitere UKUS-Veranstaltungen:

- am **29. September 2015** zum Thema „Lean Management“
- am **10. November 2015**

Die Teilnahme ist kostenlos.

