

Mit Marketing Intelligence fundierte Entscheidungen treffen

Neue Impulse im strategischen Marketing durch ganzheitliche Marketing-Wissenssysteme

Ein Marketingmanager verbringt ca. 70% seiner Arbeitszeit mit operativen Standardaufgaben und nur den Rest mit strategischen Fragestellungen. Strategische Entscheidungen erfordern eine umfassende und fundierte Faktenbasis. Oft besteht diese aus vielen fragmentierten Datenquellen, die häufig nur als Office-Dokumente abgespeichert wurden. Schlechte Voraussetzungen für eine ganzheitliche Sicht auf die Fakten. Marketing Intelligence (MI) beschreibt den Weg, ganzheitliche Marketing-Wissenssysteme zu implementieren, um auf eine optimierte Datenbasis zugreifen zu können.



Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie erhalten einen systematischen und strukturierten Überblick über die Grundbegriffe und die wichtigsten Aspekte bei Marketing Intelligence. Die vorhandenen Datenquellen in Marketingorganisationen werden im Überblick systematisiert und bestehende Marketingprozesse kritisch hinterfragt. Ein ganzheitliches Marketing Intelligence-Modell mit den Teilbereichen Competitive Intelligence, Customer Intelligence, Market Intelligence und Environmental Intelligence wird vorgestellt.

Sie werden in die Lage versetzt, die Potentiale von Marketing Intelligence für Ihr eigenes Unternehmen einzuschätzen und die Effizienz von MI zu bewerten.

Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Marketingleiter
- Vertriebsleiter
- Produktmanager
- Fach- und Führungskräfte aus der Marktforschung
- Mitarbeiter aus dem strategischen Marketing
- Fach- und Führungskräfte im Marketing, Database Marketing und CRM

Inhalte

- **Einführung in Marketing Intelligence**
 - Business Intelligence und Marketing Intelligence
 - Daten-Informationen-Wissen-Intelligence
 - Wissenskreisläufe und Wissensarten
 - Die zentralen Wissensobjekte im Marketing: Markt, Kunde, Wettbewerb und Umwelt
- **Die Faktenbasis im Marketing Intelligence**
 - Datenquellen im Marketing
 - Marktforschungsdaten
 - CRM-/Kampagnensteuerungssysteme
 - Betriebswirtschaftliche Daten
- **Prozesse im Marketing**
 - Standardprozesse im Marketing
 - Kennzeichen optimaler Prozessketten
 - Optimierungsbedarf bei Marketingprozessen
 - Von den Fakten zur Entscheidung

- **Marketing Intelligence Modell als Closed Loop Marketing**
 - Technische Anforderungen an ein ganzheitliches Wissenssystem
 - Modul Competitive Intelligence
 - Modul Customer Intelligence
 - Modul Market Intelligence
 - Modul Environmental Intelligence
 - Das unternehmensweite Marketing Intelligence System
 - Rollen- und Benutzerkonzept von Marketing Intelligence
- **Ausblick: neueste Entwicklungen**
 - Integration neuester Quellen: Web 2.0 und Twitter
 - Integration neuer Endgeräte: iPhone und mehr (Integration neuer Technologien – semantische Analysen und Wettbewerbsradar)

Methoden

- Trainer-Input
- Gruppendiskussion

Prof. Dr. Elke Theobald ist mit „Marketing Intelligence“ Gewinnerin des Preises für die innovativste Software im Bereich Business Intelligence.



Unser Tipp:
Das passende Buch
zum Seminar



- **Trainerin/Referentin**
Prof. Dr. Elke Theobald

- **Dauer**
1 Tag

- **Beginn/Ende**
10:00 bis 18:00 Uhr

- **Termine/Orte**
 - 23. September 2010
Stuttgart, Hotel am Schlossgarten
 - 17. Februar 2011
Stuttgart, Hilton Garden Inn
 - 22. September 2011
Stuttgart, Hilton Garden Inn

- **Ihre Investition**
550 € (zzgl. MwSt.)

- **Code MA 33**

- **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20
(Anmeldefax hinten im Katalog)

- **Tandempreis**
Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Marketing-Controlling“ investieren Sie nur 1.600 € (zzgl. MwSt.).

- **Inhouse-Seminar**
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf. Sprechen Sie mit uns! (vgl. Seite 25)

Trainerin/Referentin (s. Seite 58/59)



Prof. Dr. E. Theobald

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/Fax *

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname _____ Funktion _____

E-Mail _____ Telefon _____

Firmenname _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA

Datum

Unterschrift/Stempel

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UN-Kaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen

Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders

§6.1. Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

§6.2. Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.