

IC MANAGEMENTFORUM

25.04.2019

Hotel Imperial

Kärntner Ring 16, 1015 Wien, Österreich

Digitalisierung im Vertrieb in der Baubranche

Maßgeschneiderte Konzepte für Ihren Geschäftserfolg

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte im
Marketing und Vertrieb,
Geschäftsführer

ANMELDUNG

PREIS: € 890

Frühbucheraktion: 2for1
bis 15. März 2019
(gültig für Teilnehmer eines
Unternehmens)

Wir präsentieren Toolpotenziale und maßgeschneiderte Konzepte für jede Phase des gesamten Kundenlebenszyklus in der Baubranche

- *Customer Journey analysieren und erfolgversprechende Strategien ableiten*
- *Lead Generierung über das Internet für Online- und Offline-Geschäfte (indirekte Vertrieb oder direkter Vertrieb, B2B oder B2C)*
- *Ausrichtung der Webseite als Umsatzmotor (inklusive Analyse Ihrer Webseite)*
- *Google, Social Media und weitere Tools - maßgeschneiderte Konzepte und Tipps für Ihr Unternehmen für mehr Wachstum*
- *Lead Management - Interessenten u. Bestandskunden effektiv managen und Verkaufsabschlussraten erhöhen*

EINLADUNG

Kaufentscheidungen in der Baubranche ohne Internet, gibt es heute praktisch nicht mehr. Kunden, B2B oder B2C, nützen Informationskanäle online und offline in beliebiger Reihenfolge. Diese Customer Journeys müssen Sie identifizieren und mit überzeugenden Webseiteninhalten und Kampagnen Ihre Kunden abholen. Neben der Lead Generierung gehen wir in diesem Seminar auch auf die Bearbeitung von Leads bzw. auf die Bewertung von Geschäftsmöglichkeiten ein.

Blicken Sie in diesem Seminar mit uns gemeinsam praxisnah auf den gesamten Kundenlebenszyklus. Wir präsentieren Erlebnisse und Erfahrungen von unseren Kundenprojekten aus der Baubranche und gehen individuell auf die Teilnehmer ein. Für eine maßgeschneiderte Ausrichtung werden Sie vorab telefonisch kontaktiert.

Vortragende

Mag. Raphael Amschl (Seminarleiter)

Der studierte Wirtschaftsinformatiker verantwortet seit 2008 die Bereiche Digitalisierung und Online Marketing bei der Interconnection Consulting und verfügt über langjährige Projekt- und Vortragserfahrung.

Ing. Peter Berger, MA, CMC

Peter Berger hat Vertriebsmanagement studiert und verfügt über 30 Jahre Management-Erfahrung im internationalen technischen Vertrieb. Er ist Spezialist in den Bereichen absatzorientierte Unternehmensberatung, Vertriebsprozessoptimierung, CRM/CAS-Implementierung und Lead Management.



Ihre Ansprechpartnerin
IC Eventmanagement
Mag. Dominica Niton
+43 1 5854623-35
info@interconnectionconsulting.com




Digitalisierung in der Baubranche

25.04.2019 von 9:00 bis 17:00
Hotel Imperial
Kärter Ring 15, 1015 Wien

ANMELDUNG

PREIS: € 890

Frühbucheraktion: 2 for 1 
2 zum Preis von 1 (gültig für
Teilnehmer eines Unternehmens, bei
Anmeldung bis 15. März 2019)

Vorträge

Online Lead Generation Projekte erfolgreich umsetzen

Im Zuge einer Kaufentscheidung suchen praktisch alle Kunden online und offline nach erforderlichen Information, der klassische Offline Kunde stirbt aus! Der Vortrag zeigt Wege, um diese Customer Journeys zu analysieren und potenzielle Kunden zeitgerecht mit passenden Inhalten zu begeistern. Dabei präsentieren wir die wichtigsten Schritte von der Analyse bis zur Umsetzung, damit Ihre Projekte nicht zum Eurograb mutieren. Praxisbezug garantiert, unsere Projekterfahrungen werden in den Vortrag einfließen. Desweiteren gehen wir auch, sofern gewünscht, auf die Teilnehmer-Kampagnen ein.



Alle Wege führen zur Webseite – Der Umsatzmotor darf nicht ins Stocken geraten!

Ohne Google geht nichts! B2B- und B2C-Kunden recherchieren Informationen zu Herstellern, Händlern, Produkten, Projekten, Lösungen, Problemen etc. Ihre Webseite muss für verschiedene Zielgruppen bei Google sichtbar sein und in allen Phasen der Lead Generierung bis in die Abschlusszone überzeugen. Das hört sich einfach an, bereitet aber selbst großen Unternehmen massive Probleme, wie wir in zahlreich umgesetzten Projekten festgestellt haben und in diesem Vortrag zeigen. Wir gehen auch auf die Webseitengestaltung von Seminarteilnehmern ein, die vorab kontaktiert und analysiert werden.



Digitalisierung im Vertrieb – Tools und Inhalte richtig abstimmen und erfolgreich Wachsen!

Im Zuge der großen Digitalisierungswelle haben sich branchenspezifisch Kommunikationswerkzeuge, Marketingtools, Portale, Netzwerke etabliert. Jetzt gilt es herauszufinden, wie man bestehendes Werkzeug bestmöglich einsetzt, um gezielt nach den richtigen Goldfischen zu angeln.

Wir stellen unterschiedliche Online-Marketing Instrumente, gepaart mit konkreten Anwendungsbeispielen, vor. Sie erhalten sofort umsetzbare Ideen, wie Ihre Kampagnen, mit dem richtigen Mix aus Inhalten und Tools Ihre Kunden überzeugen.



Lead Management: Interessenten u. Bestandskunden effizient managen und Verkaufsabschlussraten erhöhen

Viele Leads zu generieren bedeutet nicht zwangsläufig mehr Umsatz. Für nachhaltigen Geschäftserfolg braucht es Konzepte und Werkzeuge, die eine effektive Umsetzung generierter Leads nachhaltig sicherstellen. Eine klare Aufgaben bzw.- Kompetenzverteilung im Unternehmen sowie Transparenz im gesamten Lead Generation Prozess sind der Schlüssel zum Erfolg.



PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Digitalisierung in der Baubranche: Aktuelle Trends und Herausforderungen
- 09:40 kurze Pause
- 09.45 Online Lead Generation Projekte erfolgreich planen und umsetzen
- 11:00 Vormittagskaffee + Snacks
- 11.30 Webseitengestaltung: Der Umsatzmotor darf nicht ins Stocken geraten!
- 13.00 Mittagessen
- 14.00 Marketing Tools - nachhaltiges Wachstum im Vertriebsergebnis sicher stellen
- 15:30 Nachmittagskaffee + Snacks
- 15.45 Lead Management: Interessenten u. Bestandskunden effizient managen und Abschlussraten erhöhen
- 17:00 Veranstaltungsende



[zur Webseite der Veranstaltung](#)

Auszug Seminarteilnehmer der letzten 2 Jahre

Ammerer	Colosseum	Maschinenring	Internorm
Amon's Catering	Connex Marketing	Max Catering	Katzbeck
BKS Bank	Daikin	Mediaprint	ACO
Storbest	Doka	Messer Austria	Sika
Viessmann	Drexel und Weiss	Neukunden.at	Rekord Fenster
Weyland	ELK Fertighaus	Nürnberger Versicherung	Senova Kunststoffe
2F-Leuchten	Energie AG Oberösterreich	Parador	Rhomberg
3e Handels- und Dienstleistungs	Epmidia	Porreal	Harrer
A.S.E. Ebner und Partner	Europapier	Promot Automation	Coverit
aforms2web	EVVA Sicherheitstechnologie	Pusch Medical	Roto
Alpen Maykestag	Faigle Industriplast	Raiffeisen Leasing	Lagerhaus
Alukönigstahl	Geba	Rail Cargo Austria	Adler-Werk
Ammersin Getränkehandel	GMS GOURMET	Renault Wien	Weitzer Parkett
AMS AG	GORNIK translators	Rosenkranz	Lafarge Zementwerke
Attensam	Greiner Bio-One	Salamander Industrieprodukte	Wopfinger
Auer Management	Hebau	Schlumberger	Glorit Bausysteme
Austrian Business Agency	HEDA Reinigungsdienst	Service and More	Talkner Bau
Austrian Optik	Heintel	SFG	KWB Heizungshersteller
Autohaus Senker	HELMA Massivhausbau	Siemens	Saubermacher
Avenum Technologie	Herbsthofer Haustechnik	Solarfocus	Bauen&Wohnen
AxFlow	ITF Filzwieser	Sto	Coveris Flexibles
BABEG	Kappa Filter Systems	TCM International	Swisslife
Begbahnen Bad Kleinkirchheim	Kauntaler Gletscherbahnen	TOGETHER Internet Services	ISS Austria Holding
Berleburger	König Maschinen	ULBRICH	Sortimo
Best Connect	Kuhn Holding	Uweg	Bbraun
Bramac	Lakeside Science	Verkehrsbüro Business Travel	Capital Bank
Brauerei Grieskirchen	Landtechnik Villach	WEIN & CO	Ecoplus
BRUCHA	Lechner Massivhaus	Windor Fensterwerk	SEC Consult
Buchdruckerei Lustenau	Lieb Markt	Wirtschaftsverlag	Xella
Büdenbender Hausbau	Rosenberger	LiSEC Holding	Kraiburg