



CUBIC CONSULTING



Foto: Friedrich Frühling

Seminar-Highlights 2009



Erfolgs-Know-how für Online Marketing, eCommerce und Kundenbindung

Seminar 1: **Kundenbindungsprogramme auf dem Prüfstand**



„Das Portemonnaie ist voll!“ So oder so ähnlich kann man die aktuelle Situation bei den Kundenkarten und Kundenbindungsprogrammen in Deutschland wohl treffend beschreiben. Mit dem Einstieg der Deutschland-Card in den Markt der Multipartnerprogramme hat sich dieser Effekt noch einmal verstärkt.

Ist Ihr Kundenbindungsprogramm fit für den Kampf um einen Platz im Portemonnaie? Was macht ein solches Programm eigentlich erfolgreich? Und: Wie müssen sich Kundenbindungsprogramme den veränderten rechtlichen, wirtschaftlichen und technologischen Rahmenbedingungen anpassen, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein?

In der Cubic Class „Kundenbindungsprogramme auf dem Prüfstand“ beantworten wir gemeinsam mit Ihnen genau diese Fragestellungen und zeigen praxisorientierte Lösungswege auf.

Aus dem Inhalt

- Loyalität - mehr als nur Kundenbindung
- Die Qual der Wahl – Programme im Vergleich
- Alles auf eine Karte? Das passende Programm für Ihr Unternehmen
- Controlling von Kundenbindungsprogrammen
- Relaunch oder Exit – Kundenbindung in schwierigen Situationen

Ort und Datum

Sofitel Cologne Mondial am Dom, Köln
29. April 2009

Seminar 2: **Web Trends - Business Internet Know-how**



„Um ein kleines Vermögen zu machen, sollte man mit einem großen Vermögen anfangen“ - gilt diese Binsenweisheit nicht auch für das Engagement in den Neuen Medien?

Was unterscheidet eigentlich erfolgreiche von erfolglosen Unternehmen im Internet? Was machen Amazon.com, Google und eBay anders?

Im Zentrum dieser Cubic Class steht ein einziges Thema: Geld verdienen im Internet. Worauf gilt es zu achten? Welche Fehler sollte man vermeiden? Und wie unterscheidet sich das Online-Business von den klassischen Methoden und Kanälen?

Neben einer umfassenden Vermittlung von Grundlagenwissen für strategische Geschäftsentscheidungen erhalten Sie in diesem Seminar einen detaillierten Einblick in die tagtäglichen Herausforderungen und Probleme in eCommerce und Online Marketing.

Aus dem Inhalt

- Das Internet in Zahlen - Daten und Fakten
- Trends und Entwicklungen: Geschäftsmodelle im Internet
- Multichannel und Konvergenzen - Chancen für Ihr Unternehmen
- Mitarbeiter finden und binden - Human Resources in den Neuen Medien
- Online Recht - Grundlagen und aktuelle Entwicklungen

Ort und Datum

Hotel Gastwerk, Hamburg
8. Mai 2009

Seminar 3: Kundenbindung in Internet und eCommerce



Mit dem ungebrochenen Wachstum des E-Commerce steigen zunehmend auch die Herausforderungen für das Online Marketing. Nicht nur, dass sich durch Long Tail und Web2.0 das Nachfrage- und Konsumverhalten der Kunden nachhaltig verändert - durch die niedrigen Einstiegsbarrieren ist mittlerweile ein echter Hyperwettbewerb im E-Commerce entstanden. Die Folge: Neue Kunden zu gewinnen wird immer schwieriger und teurer.

In der Loyalty Class „Digital Loyalty - Kundenbindung in Internet und eCommerce“ beantworten wir gemeinsam mit Ihnen die Fragen, wie sich die wertvollsten Kunden finden und an ihren Online-Auftritt oder Shop langfristig binden lassen.

Unser eintägiges Intensiv-Seminar gibt Ihnen ein praxistaugliches Instrumentarium an die Hand, das von eCRM über den Einsatz von sozialen Netzwerken bis hin zum Controlling von Online-Kundenbindungsmaßnahmen reicht.

Aus dem Inhalt

- eCRM - Kundenbeziehungen im Internet
- Web 2.0 - Das kundenorientierte Medium
- Online Communities - Strategien, Konzepte und Geschäftsmodelle
- Aufbau und Betrieb von Communities - Mitglieder finden, aktivieren und binden
- Controlling von Web 2.0 Aktivitäten

Ort und Datum

Hotel Gastwerk, Hamburg
9. Juni 2009

Seminar 4: Basiswissen Online Marketing und eCommerce



In kaum einer Branche vermehrt und verändert sich das Wissen so schnell wie im Online Marketing. Doch um im eCommerce langfristig erfolgreich zu sein, bedarf es eines tiefgehenden Verständnisses der Historie, der technischen Grundlagen und der Entwicklung von Internet und World Wide Web.

In dieser Cubic Class richten wir uns speziell an diejenigen Mitarbeiter von Unternehmen, die sich plötzlich der Herausforderung gegenüber sehen, schlüssige Strategien und Konzepte für Online Marketing und eCommerce zu präsentieren - ohne selbst schon mit allen Instrumenten zu tun gehabt zu haben.

Auf Basis der spezifischen Situation der Teilnehmer beleuchten wir in diesem Seminar die wichtigsten Zahlen, Instrumente, Methoden und Entwicklungen - individuell und interaktiv.

Aus dem Inhalt

- Das World Wide Web - Geschichte, Entwicklung und aktuelle Zahlen
- Online Marketing heute und morgen: Trends und Entwicklungen
- Instrumente im Online Marketing - Klassiker im aktuellen Gewand
- Web 2.0 - Das Mitmach-Web
- Web-Controlling und -Analytics

Ort und Datum

Hotel Gastwerk, Hamburg
24. September 2009



Anmeldung zum Seminar

Mit diesem Formular können Sie sich verbindlich für die Cubic Classes anmelden. Die Teilnahmegebühr für unsere eintägigen Intensivseminare beträgt **299€** (zzgl. MwSt.) je Seminar und Teilnehmer.

Einfach ausfüllen und **faxen an +49(0)40-35701303** oder per Post an Cubic Consulting GmbH, z.Hd. Frau Svenja Teichmann, Raboisen 16, 20095 Hamburg. Bitte beachten Sie, dass Ihre Anmeldung verbindlich ist und nur bis 45 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei storniert werden kann.

- | | | |
|---------------------------------|---|---------------|
| ☐ Seminar 1 | Kundenbindungsprogramme auf dem Prüfstand | 29.4. Köln |
| ☐ Seminar 2 | Web Trends - Business Internet Know-how | 8.5. Hamburg |
| ☐ Seminar 3 | Kundenbindung in Internet und eCommerce | 9.6. Hamburg |
| ☐ Seminar 4 | Basiswissen Online Marketing und eCommerce | 24.9. Hamburg |

Anrede, Vor- und Zuname

Firma bzw. Organisation

Abteilung

Position

Adresse (Straße, Nr.)

Adresse (PLZ, Ort)

E-Mail

Telefon (inkl. Vorwahl)

Fax (inkl. Vorwahl)

Ort, Datum, Unterschrift

Ihre Daten

Ihre Daten werden von der Cubic Consulting GmbH zur Organisation und Durchführung des Seminars verwendet und elektronisch gespeichert.

Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Anmeldung geben Sie die Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren. Sie können dem jederzeit formlos widersprechen.

Ihre Daten werden selbstverständlich **nicht** an andere Unternehmen weitergegeben bzw. für andere Zwecke genutzt.

Teilnahmebedingungen

Der Teilnahmebetrag für ein ganztägiges Intensivseminar der Cubic-Classes-Reihe beträgt - inklusive zwei Kaffeepausen, Mittagessen und unbegrenzte Getränken - 299,-€ zzgl. MwSt. Der Betrag ist nach Erhalt der Rechnung fällig.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 45 Tage vor Veranstal-

tungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nicht-erscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Wir behalten uns vor Seminare (z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahlen), kurzfristig

zu verschieben oder abzusagen. Bereits bezahlte Gebühren werden dann gutgeschrieben bzw. zurück erstattet.

Eine Änderung des angekündigten Seminarortes ist möglich und wird zeitgerecht bekannt gegeben. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Fax: +49 40-35 70 13 03