

Tagungsprogramm

- 8.30 – 9.00 Empfang und Ausgabe der Tagungsunterlagen**
- 9.00 – 9.30 Ethno-Marketing: Die wachsende Kaufkraft der Migranten**
- Was es ist und was es nicht ist
 - Wie es funktioniert
 - Warum Ihre Firma es zum Überleben braucht
- Axel Liebetrau*
- 9.30 – 10.30 Praxisbeispiel Ethno-Marketing: Den Wachstumsmarkt in Deutschland richtig nutzen**
- Wie betreibt man Ethno-Marketing richtig?
 - Über welche Kanäle kann man kommunizieren?
 - Passt Ethno-Marketing zu unserem Unternehmen und glaubt man uns das?
- Burak Çelebi*
- 10.30 – 10.45 Kaffeepause**
- 10.45 – 11.45 Die subjektive Seite: Kultureller Hintergrund und unterschiedliche Wahrnehmungen**
- Wie nutze ich ein einfaches Persönlichkeitsmodell
 - Welche Persönlichkeiten gibt es im internationalen Vergleich
- Stephan Meyer*
- 11.45 – 12.45 Ethnische Zielgruppen und kulturverbundene Produkte**
- Wie gelingt eine genaue (regionale) Markterfassung der verschiedenen ethnischen Zielgruppen
 - Welche kulturellen Merkmale sind kaufentscheidend
 - Welche Produkte und Dienstleistungen sind besonders kulturgebunden
 - Was sind die notwendigen Auswirkungen auf Produktpolitik u. Vertrieb
- Axel Liebetrau*
- 12.45 – 14.00 Gemeinsames Mittagessen**
- 14.00 – 15.15 Beziehungsmarketing und Business-Knigge für Muslime Kunden**
- Zukunftskunden Muslime – dauerhafte Beziehungen aufbauen
 - Umgangsformen zwischen Fauxpas und Begeisterung
 - Effektive Marketingaktivitäten und Vertriebskanäle
- Mustafa Tükenmez*
- 15.15 – 15.30 Kaffeepause**
- 15.30 – 16.00 Die praktische Seite: Anwendungsbeispiele mit Tipps u. Tricks**
- Migranten kaufen keine Marken, sie schließen sich ihnen an
 - Von Generation zu Generation – Empfehlungsmarketing
 - Best Practices in Produktmanagement und Marketingstrategien
- Stephan Meyer und Axel Liebetrau*
- 16.00 – 17.00 The Art of the Start: Ethno-Marketing starten und umsetzen**
- Wie positioniere ich Ethno-Marketing in meinem Unternehmen
 - Wie gewinne ich Mitstreiter und Unterstützung
- Axel Liebetrau*
- 17.00 – 17.30 Wrap-up, Feedback, Abschluss**
- Stephan Meyer und Axel Liebetrau*
- anschließend Aperó – gemeinsamer Ausklang mit Networking**

Die Situation

Ausländer und Deutsche mit ausländischen Wurzeln sind in Deutschland eine wachsende Kundengruppe mit gewaltiger Kaufkraft. Bei einer Gesamtbevölkerung von etwa 82,5 Mio. leben in Deutschland 75,1 Mio. Deutsche und knapp 7,3 Mio. Ausländer, davon allein 1,9 Mio. Türken. Rechnet man Deutsche mit doppelter Staatsbürgerschaft, Eingebürgerte und Deutsche mit einem ausländischen Elternteil hinzu, so verzweifacht sich das Marktpotenzial fast. Dies bedeutet, fast jeder Zehnte in Deutschland ist ein Ausländer und fast jeder Fünfte hat zumindest teilweise eine ausländische Herkunft. Betrachtet man die hoch interessante Gruppe der Kinder, Jugendlichen und jungen Erwachsenen bis 25 Jahre, so ist es sogar jeder Vierte.

Die Herausforderung

Unternehmen von heute müssen sich mit kultureller Verschiedenheit ganz anders als bisher auseinandersetzen. Die Herausforderung des Ethno-Ansatzes besteht darin, die Unterschiedlichkeiten der Kunden als Chance zu verstehen. Wer diese Chance am besten wahrzunehmen versteht, hat einen Marktvorteil und erzeugt nachhaltigen betriebswirtschaftlichen Nutzen.

Folgende Fragen werden beantwortet:

- Wie verändert die Vermischung der Kulturen mein Geschäftsmodell?
- Wie bin ich der Konkurrenz in der Zielgruppe „Migrant“ einen Schritt voraus?
- Welche Mentalitäten und Erwartungen haben meine Kunden?
- Welche Produkte und Lösungen sind bei der Zielgruppe gefragt?
- Wie vermeide ich kulturelle Fehltritte?

Fachtagung Ethno-Marketing

Nutzen Sie die wachsende Kaufkraft der Migranten

27. Oktober 2008

Trainingszentrum & Seminarhotel
Bad Homburg



Anmeldeformular

Bitte senden Sie das Anmeldeformular an die folgende Faxnummer: + 49 (0) 62 22/66 29 43

1. Person

Vor-/Zuname Firma

Straße/Haus-Nr. PLZ/Ort

Telefon E-Mail

Unterschrift

Ich melde als weitere Teilnehmer an:

2. Person

Vor-/Zuname Firma

3. Person

Vor-/Zuname Firma

Bitte wenden Sie sich an:



Iris Liebetrau
Liebetrau Managementberatung
Haydnstraße 5
D – 69168 Wiesloch
Tel. + 49 (0)1 77/4 93 12 71
Fax + 49 (0) 62 22/66 29 43
kontakt@axel-liebetrau.de

Referenten



Stephan Meyer

Stephan Meyer studierte Wirtschaftspsychologie und BWL. Er war tätig für eine internationale Managementberatung und als Investment Manager einer Private Equity Gesellschaft. Seit 2002 ist er Inhaber und Denkwart der denkstelle.com. Auf Projekten unterstützt Stephan Meyer seine Kunden beim Aufbau einer innovationsfreundlichen Unternehmenskultur und einer zukunftstauglichen Marktpositionierung. In seinen lebhaften Vorträgen vermittelt er Einsichten, wie Visionäre im Unternehmen zu händeln sind. Stephan Meyer ist Moderator des größten unabhängigen Diskussionsforums über Zukunftsforschung im deutschsprachigen Raum. Weblink: www.denkstelle.com



Axel Liebetrau

Axel Liebetrau ist Partner einer international tätigen Expertengruppe für Trend- und Zukunftsforschung. Er berät Führungsteams großer Konzerne, die Spezialisten der Strategieabteilungen und führende Mittelständler. Neben 20 Jahren Praxiserfahrung als Banker, Trainer, Managementberater und Unternehmer hat er eine fundierte akademische Ausbildung als Dipl. Betriebswirt (FH) und MBA in International Management Consulting. Axel Liebetrau hält Vorträge und Seminare zu verschiedenen Themenbereichen in Unternehmen, Verwaltungen und Universitäten. Als Forscher und Lehrbeauftragter in verschiedenen Hochschulen verbindet er Lehre und unternehmerische Tätigkeit. Weblink: www.axel-liebetrau.de



Mustafa Tükenmez

Mustafa Tükenmez ist CRM-Manager der Mercedes Benz / Taunus-Auto-Verkaufs GmbH, langjähriger Marketingprofi mit den Schwerpunkten in Vertriebs- und Marketingkonzepten sowie Experte für den Koran. Ethno-Marketing ist seine Leidenschaft. Aufgewachsen in beiden Kulturen, spricht türkisch und deutsch als Muttersprache. In der Türkei und Deutschland war er Vorstand eines Bekleidungsherstellers und dort unter anderem für den Vertrieb verantwortlich.



Burak Çelebi

Gründer und Inhaber der Ethnomarketing-Agentur „AGENTUR AUFTRIEB – Interkulturelles Marketing“ und langjähriger Marketingprofi. Sein Schwerpunkt liegt in der Entwicklung von Ethnomarketing-Konzepten die gezielt und effizient in der Zielgruppe ankommen. Bei der Beratung in den unterschiedlichen Kommunikationsdisziplinen, liegt sein Anspruch in der Kreativität und dem messbaren Erfolg. Als geborener „Hamburger Jung“, ist er in beiden Kulturen aufgewachsen und spricht deutsch und türkisch als Muttersprache. Der gelernte Kaufmann und studierte Kommunikationswirt kommt aus der Marktforschung und dem Vertrieb. Zuletzt war er langjähriger Gruppenleiter der Beratung in einer Hamburger Werbeagentur. Zu seinen betreuten Kunden, zählen u.a. Unternehmen aus den Sektoren: Versicherungen, Banken, Telekommunikation, Babycare und Homecare. Weblink: www.agentur-auftrieb.de

Konditionen und Anmeldung

Wen treffen Sie?

Die Veranstaltung ist branchenübergreifend. Sie richtet sich in erster Linie an Geschäftsleiter und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb sowie an Experten aus den Bereichen der Geschäfts- und Produktentwicklung und dem Innovationsmanagement.

Veranstaltungsort / Termin: 27. Oktober 2008



Im Trainingszentrum & Seminarhotel Bad Homburg
Herderstraße 1, D-61350 Bad Homburg
Tel.: +49 (0)6172 893-355
Fax: +49 (0)6172 893-394

Tagungsinvestition

490,- EUR zzgl. MwSt., inkl. Pausenbewirtung, Mittagessen und Tagungsunterlagen.
Stornogeühr: 50 % innerhalb 4 Wochen, 100 % innerhalb 2 Wochen vor der Veranstaltung.

Ermäßigung bei Zusatzanmeldungen:

Damit preiswert weitere Kollegen teilnehmen können, um gemeinsam Strategien für die Zukunft zu diskutieren, beträgt die Tagungspauschale für jede weitere Person aus Ihrem Unternehmen nur 290,- EUR zzgl. MwSt. Das heißt, Sie bezahlen bei 2 Teilnehmern nur 390,- EUR pro Person, bei 3 Teilnehmern nur mehr 360,- EUR pro Person.