



SVP MARKET INTELLIGENCE ROAD SHOW

AM 24. SEPTEMBER 2019 IN STUTTGART | 9 – 14 UHR

Wir freuen uns, Kunden und Interessenten zu unserer Roadshow in Stuttgart einzuladen. Verschiedenen Vorträgen folgen jeweils Diskussionsparts, die gezielt eine These diskutieren, um konkreten Output zu erreichen. Die Diskussionsparts sollen neben den kulinarischen Pausen auch das Networking untereinander unterstützen. Die Veranstaltung ist kostenlos, für Snacks und ein gemeinsames Mittagessen ist gesorgt. Wir würden uns einfach freuen, wenn Sie dabei sind.

ADRESSE

OutOfOffice Stuttgart

Am Fruchtkasten 3
70173 Stuttgart

INFOS ZUR LOCATION IN STUTTGART

<https://www.outofoffice.place/de/locations/stuttgart/>

ANMELDUNG

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Bitte melden Sie sich jetzt an – die Teilnahmeplätze sind begrenzt! Eine E-Mail an tagung@svp.de reicht, Sie erhalten anschließend eine Bestätigung.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Lena Boden, Marketing Tel: +49 6221-914 00 0.



PROGRAMM

09:00 – 09:30 Uhr	Begrüßung und Vorstellungsrunde
09:30 – 10:00 Uhr	<p>„Market Intelligence kann auch das Salescontrolling unterstützen. Wie?“ Leistungssteckbriefe und Einsatzmöglichkeiten werden vorgestellt. Damit können MI-Experten inhouse weitere Zielgruppen gewinnen und Führungskräfte aus dem Sales und Business Development neue Ansätze finden.</p> <p>Referenten: Yvonne Jacoby, Leiterin Market Intelligence, SVP und Martin Mausner, Leiter Sales & Account Management, SVP</p>
10:00 – 10:15 Uhr	Diskussion: Sales-Erfolge sind nicht von Marktentwicklungen abhängig.
10:15 – 10:45 Uhr	<p>„How Marketing Intelligence effectively supports Sales“ Schwerpunkt werden Insights dazu sein, wie man Marktgrößen für den Vertrieb abschätzt und Kundenpotential bewertet. Insbesondere aber wie man basierend auf diesen Vorrecherchen konkret Kunden akquirieren kann.</p> <p>Best Practice Vortrag von Yvon Lusseault, Strategic Marketing Manager, ETAS GmbH, Bosch Gruppe</p>
10:45 – 11:00 Uhr	Diskussion: Für das Akquirieren neuer Kunden reicht es mir zu wissen, dass der Markt groß ist.
11:00 – 11:30 Uhr	Kaffeepause
11:30 – 12:00 Uhr	<p>„130 MI-Tools gescannt, ausprobiert und nach Möglichkeiten und Grenzen betrachtet“ Tools zum KI-Angereicherten Suchen, Websitescreening, Speicherung und Analyse von Markt- und Wettbewerbsdaten, Medienmonitoring etc.</p> <p>Referenten: Jenny Ripke, Vorstand SVP und Dr. Ronald Hinz, Market Intelligence Senior Expert, SVP</p>
12:00 – 12:15 Uhr	Diskussion zur These: Typische Ad-hoc- bzw. einmalige Recherchen wie Marktanalysen können nicht mittels MI-Tools effizienter durchgeführt werden.
12:15 – 12:45 Uhr	<p>„Von der Innovation Intelligence zur Sales Intelligence“ Nur über das tiefe Kundenverständnis sind später am Markt durchsetzbare Innovationen möglich. Oftmals kann es der Kunde selbst nicht formulieren, umso wichtiger ist es dann, ihn und sein Umfeld zu begreifen. Damit ist heute weniger der Verkäufer gefragt, sondern der Berater des Kunden, der ihn versteht und gewinnen kann.</p> <p>Referenten: Dr. Martin Hüppauff und Prof. Dr. Dr. h.c. Helmut Kohlert, Kohlert & Company GmbH</p>
12:45 – 14:00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen