

## 6. Lead-Management-Symposium am 20. Mai 2010 im Lake Side

---

Bereits zum sechsten Mal laden die beiden Veranstalter rbc Solutions AG und Nemuk AG zum Lead-Management-Symposium. Die Gewinnung neuer Kunden ist auch in Zeiten verstärkter Kundenfokussierung ein Dauerbrenner. Erfahrene Referenten aus Wirtschaft und Wissenschaft – darunter traditionsgemäss auch Prof. Dr. Torsten Tomczak – beleuchten das Thema «Performance Marketing – on- und offline».

In entwickelten Märkten mit nie gekannter Transparenz wird es für Anbieter immer schwieriger, sich zu differenzieren. Auch zufriedene Kunden können heute beim nächstbesten Konkurrenzangebot weg sein. Deshalb müssen Unternehmen ständig neue potenzielle Kunden aufspüren und versuchen, deren Kaufinteresse durch eine individuelle und bedürfnisorientierte Betreuung zu wecken. Dazu ist es unerlässlich, den Erfolg der einzelnen Dialogschritte zu messen und die gewonnenen Erkenntnisse in die Folgekampagnen einfliessen zu lassen. Eine Schlüsselrolle kommt dabei den Key Performance Indicators (KPIs) zu, die es ermöglichen, die Performance zu messen, den Mitteleinsatz erfolgsorientiert zu steuern und Prozesse zu optimieren. On- wie auch offline. Die gewonnene Effizienz wirkt sich in Kombination mit hoher Qualität auch für den Endkunden positiv aus, denn er wird zuvorkommend betreut und erhält relevante Angebote.

### Das Programm

Tobie Witzig, CEO von rbc Solutions AG, führt die Gäste in das Thema Performance im Lead-Management ein. Die Auftraggebersicht vertreten Thomas Bechter, General Manager Imaging der Nikon AG, Rita Graf, Geschäftsführerin der Weltbild Verlag GmbH sowie Patrick Kessler Präsident VSV - Verband des Schweizerischen Versandhandels. Qris Riner, Managing Partner der Nemuk AG, beleuchtet zudem das spannende Thema «Lead-Management in Social Networks». Mit dabei ist wiederum Prof. Dr. Torsten Tomczak, der mit seinen scharfen Beobachtungen des Marktgeschehens und seinen analytischen Schlussfolgerungen für Aha-Erlebnisse sorgen wird. Durch das Programm führt wie gewohnt Urs Beer, Kommunikationsberater, und Past Präsident IAA Swiss Chapter. Beim anschliessenden Apéro haben die Gäste Gelegenheit, sich mit Branchenkollegen auszutauschen.

### Infobox – jetzt anmelden

<b>Event</b>	6. Lead-Management-Symposium
<b>Thema</b>	Performance Marketing – on- und offline
<b>Datum</b>	20. Mai 2010
<b>Zeit</b>	16 Uhr bis ca. 20 Uhr
<b>Ort</b>	Lake Side Zürich
<b>Kosten</b>	keine
<b>Anmeldeschluss</b>	6. Mai 2010
<b>Infosite</b>	<a href="http://www.lead-management.ch">www.lead-management.ch</a>

### Über rbc Solutions AG

Seit 25 Jahren schafft die rbc Solutions AG im Auftrag ihrer Kunden Kontakte zu neuen Marktpartnern und intensiviert den Dialog mit bestehenden Kunden. Das Unternehmen ist führend im Contact Management und beschäftigt heute rund 250 Festangestellte und 170 Temporäre respektive Teilzeit-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter. Ihr Tätigkeitsfeld lässt sich in vier Bereiche einteilen: consulting & project management, data intelligence & it services, crm services sowie call center services. Für mehr Informationen: [www.rbc.ch](http://www.rbc.ch)

### Über Nemuk AG

Die Agentur für digitales Marketing Nemuk AG konzipiert und realisiert Online-Marketing-Kampagnen. Sie unterstützt ihre Kunden beim Entwickeln der Strategie und setzt diese mit geeigneten Online-Instrumenten crossmedial um. Nemuk AG wurde im Februar 2001 gegründet. Heute arbeitet sie für über 50 nationale und internationale Kunden. Für mehr Informationen: [www.nemuk.com](http://www.nemuk.com)

## 6. Lead-Management-Symposium am 20. Mai 2010 im Lake Side

---

### Weitere Partner

#### **Kompetenzpartner MS Mail Service AG**

MS Mail Service AG ist der führende Dienstleister für Marketing und Versandhandel in der Schweiz. Seit der Gründung im Jahr 1978 hat sich MS Mail Service AG darauf spezialisiert, individuelle Outsourcing-Strategien professionell und kostengünstig umzusetzen. MS Mail Service AG konzentriert sich auf die Geschäftsfelder Direktmarketing, Customer Care, Logistik Services sowie Data & IT Services.

Für mehr Informationen: [www.ms-direct.ch](http://www.ms-direct.ch)

#### **Akademischer Partner ZHAW, Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften**

Das Zentrum für Marketing Management der ZHAW ist eine der führenden Institutionen für Kundenbeziehungsmanagement in der Schweiz. Neben der jährlichen Swiss CRM Studie und dem Weiterbildungsmaster in CRM bietet das Zentrum auch Beratungsleistungen für Unternehmen im CRM an.

#### **Medienpartner Marketing & Kommunikation**

Marketing & Kommunikation (M&K) ist die wichtigste Publikation der Marketing- und Kommunikationsbranche und trägt das Qualitätssiegel „Q-Publikationen“ der Schweizer Presse. Sie verbindet die einzelnen Bereiche der Marktbearbeitung im Marketing mit einem Gesamtbild der integrierten Kommunikation und der Medien aus Auftraggebersicht.

#### **Medienpartner Contact Management Magazine**

Das Top-Magazin für Contact Center, Interaktion und Telekommunikation erscheint viermal jährlich und informiert über alle relevanten Neuigkeiten aus den Themen CRM, Technology und Human Resource. Infos zur Print-Ausgabe sowie zum elektronischen CMM-Newsflash unter [www.cmm-magazine.ch](http://www.cmm-magazine.ch)

#### **Medienkontakt**

Alexandra Bechter, rbc Solutions AG  
General Wille-Strasse 144, 8706 Meilen  
Telefon 044 925 36 36, Fax 044 925 36 46  
[alexandra.bechter@rbc.ch](mailto:alexandra.bechter@rbc.ch)