

conversion rate
forum



München 13.11.2012
Düsseldorf 21.11.2012
Hamburg 26.11.2012

Wie aus Interessenten Kunden werden:
Die Konferenz zur Optimierung von Online-Marketing-Kampagnen und Umsatzsteigerung im Online Shop

Aussteller- und Sponsoreninformationen

www.conversionrate-forum.de

München 13.11.2012

Düsseldorf 21.11.2012

Hamburg 26.11.2012

Sponsoren 2011



Veranstalter

Neue
Mediengesellschaft | Kongresse & Messen
Ulm mbH

Mit freundlicher Unterstützung von

internet
WORLD BUSINESS


Das Konzept

Das **Conversion Rate Forum** ist eine Veranstaltungsreihe für **E-Commerce-Leiter, Online Shop Betreiber** sowie **Online Marketing Entscheider**. Diese Roadshow tourt im November 2012 durch drei Städte: Hamburg, München und Düsseldorf.

Nach einem sehr erfolgreichen Auftakt 2010 geht das **Conversion Rate Forum** in sein 3. Veranstaltungsjahr und zeichnet sich durch ein aktuelles und abwechslungsreiches Konferenzprogramm aus. In Zusammenarbeit mit der Redaktion der **INTERNET WORLD Business** werden Themen recherchiert und kompetente Firmen und Sprecher ausgewählt.

Die Termine

 **13. November 2012 in München** - Holiday Inn Munich City Centre

 **21. November 2012 in Düsseldorf** - Holiday Inn Düsseldorf City Centre-Königsallee

 **26. November 2012 in Hamburg** – InterContinental Hamburg

Die Teilnehmerstruktur

Die Teilnehmer des **Conversion Rate Forum** sind in erster Linie E-Commerce-Leiter, Online Shop Betreiber und Online Marketing Entscheider. Aber auch Geschäftsführer aus kleinen und mittelständischen Unternehmen besuchen die Veranstaltung, um sich über Möglichkeiten der Erhöhung der Conversion Rate zu informieren.

Angesprochen werden Teilnehmer aus sämtlichen Branchen.

Teilnahmegebühr: € 249,- zzgl. MwSt.

Frühbucherpreis bis 28. September 2011: € 199,- zzgl. MwSt

Die Teilnehmerzahlen im Herbst 2011:

09. November 2011 in Hamburg	100 Teilnehmer
16. November 2011 in München	185 Teilnehmer
29. November 2011 in Düsseldorf	80 Teilnehmer

Dienstag, 13.11.2012 in München

Holiday Inn Munich-City Centre

Hochstr. 3
81669 München

Telefon: 089/4803-0
Telefax: 089/4487170
hi.muenchen@whgeu.com



Mittwoch, 21.11.2012 in Düsseldorf

**Holiday Inn Düsseldorf
City Centre-Königsallee**

Graf-Adolf-Platz 8-10
40213 Düsseldorf

Telefon: 0211/38 48-0
Telefax: 0211/38 48-390
info.hi-duesseldorf-cc@qgdhotels.de



Montag, 26.11.2012 in Hamburg

InterContinental Hamburg

Fontenay 10
20354 Hamburg

Telefon: 040/4142-0
Telefax: 040/4142-2299



Veranstaltungsablauf

Ein Roadshow-Tag besteht aus **einem Konferenzpanel mit ca. 8-10 Vorträgen**.

Nach der Begrüßung durch den Veranstalter und einer Einführung in das Thema durch den Moderator startet das Veranstaltungsprogramm. Der Konferenztag beginnt um 09:00 Uhr und endet um ca. 17:30 Uhr.

Vorträge

Die **Konferenz** ist in **Themenblöcke** untergliedert, die aus 2-3 Vorträgen bestehen. Es stehen unterschiedliche Vortragszeiten zur Wahl: 15min. (Überblick), 30min. (Überblick mit Vertiefung) oder 45min. (Vertiefung) jeweils inkl. Diskussionszeit.

Damit die Inhalte des **Conversion Rate Forum** thematisch abgestimmt sind und sinnvoll aufeinander aufbauen, werden die Themen und der grobe Ablauf des Programms von uns vorgegeben. Interessenten können sich für ein Thema in der gewünschten Session bewerben. In Absprache mit uns wird das genaue Vortragsthema abgestimmt.

Auch wenn die Vorträge teils versponsert sind, legen wir großen Wert darauf, dass der Referent dies **nicht** als **Werbeplattform** nutzt. Ziel ist, dem Teilnehmer **neutrales** und **aktuelles Wissen** über das Thema zu vermitteln sowie konkrete Umsetzungstipps an die Hand zu geben. Praxisbezogene Vorträge mit Kunden und Fallbeispiele sind willkommen.

Begleitende Ausstellung (ca. 2-3 Aussteller pro Stadt)

Parallel zur Konferenz gibt es auch die Möglichkeit, Ausstellungsflächen (ca. 6qm) inkl. Stehtisch, Barhocker und Stromanschluss zu buchen. Roll-Up Banner werden selbst mitgebracht. In den Konferenzpausen (2 Kaffeepausen und 1 Mittagspause) haben die Teilnehmer die Möglichkeit, die kleine Fachausstellung mit ca. 2-3 Ausstellern zu besuchen. Wir empfehlen, die **Ausstellungsfläche nur in Kombination mit einem Vortrag** zu buchen, da die Aufmerksamkeit seitens der Teilnehmer um einiges höher ist. Bei **ausschließlicher Buchung** der Ausstellungsfläche gibt es Kontaktmöglichkeiten mit den Teilnehmern **nur während der Pausen**. Je nach Platzgröße im Hotel findet die Ausstellung im Foyer oder in einem angrenzendem Raum statt.

Marketing

Durch umfangreiche Marketingaktionen sprechen wir die relevante Zielgruppe für das Conversion Rate Forum an:

- Auflagenstarke Postmailings
- E-Mailings an die Kernzielgruppe
- Hohe On- und Offline-Präsenz in der „INTERNET WORLD Business“
- Anzeigen, Beilagen, redaktionelle Artikel in relevanten Fachzeitschriften
- Social Media-Marketing

Wie aus Besuchern Käufer werden!

Hier sehen Sie eine Auflistung von Themen, die in das Programm des **Conversion Rate Forum** aufgenommen werden können. Bewerben Sie sich für eines der vorgeschlagenen Themen oder schicken Sie uns Vorschläge.

In gemeinsamer Absprache legen wir Vortragszeit, Titel und Gliederungspunkte fest. Der Inhalt des Vortrags darf nicht verkaufslastig sein, sondern muss das Thema objektiv beleuchten, idealerweise anhand von Praxisbeispielen und Case Studies.

Überblick

Conversion Rate Optimierung durch Landing Pages

Aussagen formulieren mit Conversion Elementen (Headline, Leadtext, Aufzählungslisten, Call to Action) | Richtige Abstimmung von Werbemitteln und Landingpage | Optimale Positionierung der Elemente zur Führung der User

Conversion Rate Optimierung im Online-Shop

Shopsoftware | Shopinterne Suche | Sortimentsgestaltung/Produktdarstellung | Emotional Selling | Bewegtbild/In-Video Shopping/Live Shopping | Optimierung des Bestellprozesses | Payment-Verfahren

Conversion Rate Optimierung durch Online Marketing

Affiliate Marketing | E-Mail Marketing | Retargeting | Search Engine Advertising | Social Media Marketing | Multi Channel Marketing | Mobile Marketing

Conversion Rate Optimierung durch Neuromarketing

Aufbau von Emotionen | Story Telling | Website mit attraktiven Gesichtern (Authentizität) | Versand der Ware mit ansprechender Verpackung und Anschreiben

Conversion Rate Optimierung durch Usability

Navigation | Farbgestaltung | Gestaltung von Interaktionen | Benutzerfreundliche Web-Formulare

Conversion Rate Optimierung durch Suchmaschinenoptimierung- und marketing

Texten für Suchmaschinen | OnPage- und Offpage-Optimierung | Bid-Management | Aufbau von Backlinks | Product Search Optimization | Linkbuidling-Strategien | Auswahl der geeigneten Software | Trends bei google & Co.

Conversion Rate Optimierung mit sozialen Netzwerken

Durch soziale Netzwerke mehr Traffic generieren | Welche Produkte (Spiele, Gutscheine) sind in den sozialen Netzwerken affin? | Cross-Mediale Kampagnen

Conversion Rate Optimierung bei Mobilien Websites/Apps

Anpassung der Inhalte an mobile Websites/Apps | Übersichtliche Gestaltung der Navigation | Einplanung von Abbrüchen und Wiedereinstieg der User

Durch Webanalyse zur Erhöhung der Conversion Rate

Web Analytics | Usability Testing | A/B und multivariates Testing | Datenmatching von Webanalyse und CRM/Kundenbefragungen/Analytics/Social Media

Speakersponsoring

- Logo auf Beilagen & Anzeigen zum Conversion Rate Forum
- Logopräsenz online auf www.conversionrate-forum.de
- 1 Freikarte für Mitarbeiter/Kunden, unbegrenzte Anzahl vergünstigter Tickets
- Teilnehmerlisten mit Details (permission-basiert)
- Auslage von Infomaterial auf Medientischen

Vortragszeit: 15min. inkl. Diskussionszeit (Überblick)	1.500,- €
Vortragszeit: 30min. inkl. Diskussionszeit (Überblick mit Vertiefung)	2.900,- €
Vortragszeit: 45min. inkl. Diskussionszeit (Vertiefung)	3.500,- €

Speakersponsoring mit Kunde

2.500,- €

- 30 Minuten Speakerslot gemeinsam mit Kunde inkl. Diskussionszeit
- Logo auf Beilagen & Anzeigen zum Conversion Rate Forum
- Logopräsenz online auf www.conversionrate-forum.de
- 1 Freikarte für Mitarbeiter/Kunden, unbegrenzte Anzahl vergünstigter Tickets
- Teilnehmerlisten mit Details (permission-basiert)
- Auslage von Infomaterial auf Medientischen

Ausstellungs- & Speakersponsoring

- Standfläche (ca. 6 qm) inkl. Stromanschluss
- Logo auf Beilagen & Anzeigen zum Conversion Rate Forum
- Logopräsenz online auf www.conversionrate-forum.de
- 3 Freikarten für Mitarbeiter/Kunden, unbegrenzte Anzahl vergünstigter Tickets
- Teilnehmerlisten mit Details (permission-basiert)
- Auslage von Infomaterial auf Medientischen

Vortragszeit: 15min. inkl. Diskussionszeit (Überblick)	2.100,- €
Vortragszeit: 30min. inkl. Diskussionszeit (Überblick mit Vertiefung)	4.200,- €
Vortragszeit: 45min. inkl. Diskussionszeit (Vertiefung)	4.900,- €

Ausstellungssponsoring

1.400,- €

- Standfläche (ca. 6 qm) inkl. Stromanschluss
- Logo auf Beilagen & Anzeigen zur ecommerce conference
- Logopräsenz online auf www.conversionrate-forum.de
- 1 Freikarte für Mitarbeiter/Kunden, unbegrenzte Anzahl vergünstigter Tickets
- Teilnehmerlisten mit Details (permission-basiert)
- Auslage von Infomaterial auf Medientischen

Bitte beachten Sie bei ausschließlicher Buchung des Ausstellungssponsoring, dass der unmittelbare Kontakt mit den Teilnehmern ausschließlich während der Pausen möglich ist!

Sonstige Sponsoringmöglichkeiten (Schlüsselbänder, Blöcke, Stifte, Thementische) auf Anfrage
Die Preise verstehen sich pro Stadt und zzgl. der gesetzlichen MwSt./ Ermäßigungen bei Buchung mehrerer Städte

Veranstalter

Neue
Mediengesellschaft
Ulm mbH | Kongresse & Messen

Neue Mediengesellschaft Ulm mbH – Kongresse & Messen
Büro München: Bayerstraße 16a
80335 München

Geschäftsführer:
Florian Ebner, Dr. Günter Götz
Registergericht Ulm HRB 723869
Sitz der Gesellschaft ist Ulm

Kontakt



Nicole Rüdlin

Projektleitung

Neue Mediengesellschaft Ulm mbH – Kongresse & Messen
Bayerstraße 16a
80335 München

Telefon: 089/74117-256

Telefax: 089/74117-448

nicole.ruedlin@nmg.de

Ich freue mich auf Ihren Anruf!

Herzliche Grüße
Ihre

