



Düsseldorf, 29. November 2011 Radisson Blu Scandinavia Hotel

9:00

Begrüßung & Trends

Begrüßung durch Ihre Moderatorin

Daniela Zimmer, Redaktion INTERNET WORLD Business

Conversionrate-Optimierung – Status und Herausforderungen im E-Commerce

Thomas Lang, Geschäftsführer, Carpathia Consulting GmbH

E-Commerce Strategie

9:45

Umsatzsteigerung durch kanalübergreifende Konzepte – Aus E-Commerce wird Everywhere Commerce

Achim Himmelreich, Fachgruppenvorsitzender E-Commerce, BVDW e.V.

Webanalyse

10:15

Wie Sie mit Mouse Tracking Ihre Konversionsraten steigern

Christian Bennefeld, Geschäftsführer, etracker GmbH

10:45

Kaffeepause und Besuch der begleitenden Ausstellung

Performance Management

11:30

Sind (Mobile) Kunden „Performance-Schmerzfrei“?!

- Welche Folgen haben Ladezeiten auf Konversion?
- Ursachenforschung 2.0
- Die Zukunft beginnt heute - wie kann ich mich absichern?

Frank Hereygers, Solution Consultant, Compuware

Gewinn- und Umsatzmaximierung im E-Commerce

Stefan Ponitz, Leiter E-Commerce, netz98 new media gmbh

Produktempfehlungen

12:30

VerkäuferInnen Online – Wir helfen Ihnen Ihre Kunden kennenzulernen

- Können Sie Ihre Kunden persönlich bedienen? Können Sie allen, die wirklich interessanten Artikel zeigen?
 - Wie Empfehlungsdienste Ihnen mit andauernder Echtzeitanalyse helfen
 - Wie erhöhte Kundenzufriedenheit und Kundenbindung erhöhte Konversion ergibt
- Eszter Nagy, Business Development Manager, Gravity Research & Development Ltd.*

12:45

Mittagessen und Besuch der begleitenden Ausstellung

Social & Mobile

13:45

Wie verändert das web 3.0 die Welt des Handelns nachhaltig?

- Wie Sie von der Macht des Kunden profitieren können?
 - Wie Sie messbar Umsätze steigern durch social Commerce?
- Börge Grothmann, Mitglied der Geschäftsleitung, eKomi Deutschland GmbH*

Closed-Loop-Marketing für optimierte Kundenerlebnisse

John Raap, Senior Account Manager, Adobe Systems GmbH

Landing Page Optimierung

14:30

Der beste Optimierer ist Ihr Kunde – 50% mehr Umsatz durch Live-Testing

Ein Conversion Optimierung-Case mit Koffer Direkt

Tom Rother, Director Business Development, QUISMA GmbH

15:00

Kaffeepause und Besuch der begleitenden Ausstellung

Suchmaschinenoptimierung und -marketing

15:30

Konversion ist ein Prozess und nicht nur ein Klick! - Nur wer den gesamten Prozess im Griff hat, kann dauerhaft erfolgreich sein.

Marcus Koch, Vorstand, Goldbach Interactive (Germany) AG

Social

16:15

"social conversion" - Käufer im Wandel

Benjamin Loos, Arbeitskreisleiter Social Media, BDOA e.V.

17:00

Ende der Veranstaltung