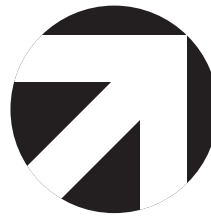


conversion rate forum



Einladung

Hamburg 09.11.2011 München 16.11.2011 Düsseldorf 29.11.2011

Die Konferenz zur Optimierung von
Online-Marketing-Kampagnen
und Umsatzsteigerung im Online-Shop

Teilnahme ab
€ 199,-
zzgl. MwSt.

Es referieren und diskutieren u.a.:



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



Ralf Mager,
Online-Marketing
Manager,
LODEN-FREY Verkaufshaus GmbH & Co. KG



Manuel Marchese,
Projektleiter
E-Commerce,
HSE24 - Home Shopping Europe GmbH



Harald Ostermann,
Geschäftsführer,
Innovationswerkstatt GmbH

Mehr Infos und Anmeldung unter:

www.conversionrate-forum.de

Hamburg, 09. November 2011

Steigenberger Hotel Hamburg, Heiligengeistbrücke 4, 20459 Hamburg

Begrüßung / Trends

- 9:00 **Begrüßung durch die Moderatorin**
Daniela Zimmer, Redaktion, INTERNET WORLD Business

Conversionrate-Optimierung – Status und Herausforderungen im E-Commerce
Thomas Lang, Geschäftsführer, Carpathia Consulting GmbH

Webanalyse

- 9:45 **Webanalyse, kostenlos oder kostenpflichtig?**
Christian Sauer, Geschäftsführer, Webtrekk GmbH

Wie Sie mit Mouse Tracking Ihre Konversionsraten steigern
Christian Bennefeld, Geschäftsführer, etracker GmbH

- 10:45 **Kaffeepause und Besuch der begleitenden Ausstellung**

Performance Management

- 11:15 **Sind (Mobile) Kunden „Performance-Schmerzfrei“?!**
Kristian Sköld, EMEA Product Sales Specialist, Compuware

Produktempfehlungen

- 11:45 **VerkäuferInnen Online – Wir helfen Ihnen Ihre Kunden kennenzulernen**
Eszter Nagy, Business Development Manager, Gravity Research & Development Ltd.

Produktsuchmaschinen und Preisvergleiche: Potentiale erkennen und Conversion maximieren
Tobias Dzubilla, Geschäftsführender Gesellschafter, OnMaCon GmbH

- 12:30 **Mittagessen und Besuch der begleitenden Ausstellung**

Social Commerce

- 13:30 **Wie verändert das web 3.0 die Welt des Handelns nachhaltig?**
Börge Grothmann, Mitglied der Geschäftsleitung, eKomi Deutschland GmbH

Bezahlmethoden

- 14:00 **Klarna´s Zero Friction Vision**
Marcus Greven, Head of Sales Key Accounts Germany, Klarna GmbH

Landing Page Optimierung

- 14:30 **Der beste Optimierer ist Ihr Kunde – 50% mehr Umsatz durch Live-Testing Ein Conversion Optimierungs-Case mit Koffer Direkt**
Tom Rother, Director Business Development, QUISMA GmbH

Performance Management

- 15:00 **Gewinn- und Umsatzmaximierung im E-Commerce**
Stefan Ponitz, Leiter E-Commerce, netz98 new media gmbh

- 15:30 **Kaffeepause und Besuch der begleitenden Ausstellung**

Mobile / Bewegtbild / Social

- 16:00 **Closed-Loop-Marketing für optimierte Kundenerlebnisse**
John Raap, Senior Account Manager, Adobe Systems GmbH
„social conversion“ - Käufer im Wandel
Benjamin Loos, Arbeitskreisleiter Social Media, BDOA e.V.

Innovationsmanagement

- 17:00 **Faszination Innovation - Erleben Sie Innovation außerhalb des gewohnten Denkens!**
Harald Ostermann, Geschäftsführer, Innovationswerkstatt GmbH

- 17:45 **Ende der Veranstaltung**

München, 16. November 2011

Holiday Inn Munich-City Centre, Hochstr. 3, 81669 München

Begrüßung / Trends

- 9:00 **Begrüßung durch die Moderatorin**
Daniela Zimmer, Redaktion, INTERNET WORLD Business

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

Webanalyse

- 9:45 **Webanalyse, kostenlos oder kostenpflichtig?**
Christian Sauer, Geschäftsführer, Webtrekk GmbH

Wie Sie mit Mouse Tracking Ihre Konversionsraten steigern
Christian Bennefeld, Geschäftsführer, etracker GmbH

- 10:45 **Kaffeepause und Besuch der begleitenden Ausstellung**

Performance Management

- 11:15 **Sind (Mobile) Kunden „Performance-Schmerzfrei“?!**
Karsten Flott, Solution Consultant, Compuware

Produktempfehlungen

- 11:45 **VerkäuferInnen Online – Wir helfen Ihnen Ihre Kunden kennenzulernen**
Eszter Nagy, Business Development Manager, Gravity Research & Development Ltd.

Social Commerce

- 12:00 **Wie verändert das web 3.0 die Welt des Handelns nachhaltig?**
Börge Grothmann, Mitglied der Geschäftsleitung, eKomi Deutschland GmbH

Performance Management

- 12:30 **Gewinn- und Umsatzmaximierung im E-Commerce**
Stefan Ponitz, Leiter E-Commerce, netz98 new media gmbh

- 13:00 **Mittagessen und Besuch der begleitenden Ausstellung**

Produktsuche

- 14:00 **Suche & Navigation: das Fundament des Conversion-Hauses**
Markus Kehrer, Account Manager, FACT-Finder

Usability und User Experience als Erfolgsfaktoren

- 14:30 **Der beste Optimierer ist Ihr Kunde – 50% mehr Umsatz durch Live-Testing Ein Conversion Optimierungs-Case mit Koffer Direkt**
Tom Rother, Director Business Development, QUISMA GmbH

Usability vs. User Experience vs. Conversionrate-Optimierung – warum eigentlich nicht miteinander?

Anian Leistner, Web Business Consultant, TFT (Tomorrow Focus Technologies GmbH)

- 15:30 **Kaffeepause und Besuch der begleitenden Ausstellung**

Mobile / Bewegtbild / Social

- 16:00 **Closed-Loop-Marketing für optimierte Kundenerlebnisse**
Sven Fricke, District Manager, Adobe Systems GmbH

Best Practices

- 16:30 **Dynamic Sales: Wie HSE24 mit Suche und Recommendation die Conversion optimiert**
Manuel Marchese, Projektleiter E-Commerce, HSE24 – Home Shopping Europe GmbH

Local Hero goes E-Commerce – Verbindung von Stationärem und Online-Handel

Ralf Mager, Online-Marketing Manager, LODEN-FREY Verkaufshaus GmbH & Co. KG

„social conversion“ – Käufer im Wandel
Benjamin Loos, Arbeitskreisleiter Social Media, BDOA e.V.

- 18:00 **Ende der Veranstaltung**

Mehr Infos zu Programm und Referenten online!

Düsseldorf, 29. November 2011

Radisson Blu Scandinavia Hotel, Karl-Arnold-Platz 5, 40474 Düsseldorf

Begrüßung / Trends

9:00 Begrüßung durch die Moderatorin
Daniela Zimmer, Redaktion, INTERNET WORLD Business

Conversionrate-Optimierung –

Status und Herausforderungen im E-Commerce
Thomas Lang, Geschäftsführer, Carpathia Consulting GmbH

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

11:15 Sind (Mobile) Kunden „Performance-Schmerzfrei“?!
Karsten Flott, Solution Consultant, Compuware

Landing Page Optimierung

11:45 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

Social Commerce

12:15 Wie verändert das web 3.0 die Welt des Handelns nachhaltig?
Börge Grothmann, Mitglied der Geschäftsleitung, eKomi Deutschland GmbH

Produktempfehlungen

12:45 VerkäuferInnen Online – Wir helfen Ihnen Ihre Kunden kennenzulernen
Eszter Nagy, Business Development Manager,
Gravity Research & Development Ltd.

13:00 Mittagessen und Besuch der begleitenden Ausstellung

Suchmaschinenoptimierung und -marketing

14:00 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

E-Mail Marketing

14:45 Mit E-Mail Marketing die Konversion steigern
N.N.

15:15 Kaffeepause und Besuch der begleitenden Ausstellung

Mobile / Bewegtbild / Social

15:45 Closed-Loop-Marketing für optimierte Kundenerlebnisse
John Raap, Senior Account Manager, Adobe Systems GmbH
„social conversion“ - Käufer im Wandel
Benjamin Loos, Arbeitskreisleiter Social Media, BDOA e.V.

Innovationsmanagement

16:30 Faszination Innovation – Erleben Sie Innovation außerhalb des gewohnten
Denkens!
Harald Ostermann, Geschäftsführer, Innovationswerkstatt GmbH

17:15 Ende der Veranstaltung

Wer sollte teilnehmen?

Das **Conversion Rate Forum** richtet sich an:

- E-Commerce-Leiter
- Online-Shop-Betreiber
- Online-Marketing-Entscheider
- Geschäftsführer aus kleinen und mittelständischen Unternehmen aller Branchen

Teilnahmegebühr und Leistungen

Die Teilnahmegebühr beträgt **€ 249,- zzgl. MwSt.** und inkludiert die Teilnahme an der eintägigen Konferenz, Kaffeepausen und Mittagessen sowie den Zugang zum Download der Vorträge im Anschluss an die Konferenz.

Die Anmeldung erfolgt unter
www.conversionrate-forum.de
oder mit umseitigem Anmeldeformular.

JETZT ONLINE ANMELDEN!

www.conversionrate-forum.de/anmeldung

Mit aktuellen Case Studies und Praxisbeispielen

Die Referenten auf dem Conversion Rate Forum 2011:



Christian Bennefeld,
Geschäftsführer,
etracker GmbH



Markus Kehrer,
Account Manager,
FACT-Finder



Tobias Dzubilla,
Geschäftsführender Gesellschafter,
OnMaCon GmbH



Tom Rother,
Director Business Development,
QUISMA GmbH



Karsten Flott,
Solution Consultant,
Compuware GmbH



Christian Sauer,
Geschäftsführer,
Webtrekk GmbH

Moderation:

Daniela Zimmer, Redaktion, INTERNET WORLD Business

Referenten (A-Z):

Christian Bennefeld, Geschäftsführer, etracker GmbH

Tobias Dzubilla, Geschäftsführender Gesellschafter, OnMaCon GmbH

Karsten Flott, Solution Consultant, Compuware GmbH

Sven Fricke, District Manager, Adobe Systems GmbH

Marcus Greven, Head of Sales Key Accounts Germany, Klarna GmbH

Börge Grothmann, Mitglied der Geschäftsleitung,
eKomi Deutschland GmbH

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

Markus Kehrer, Account Manager, FACT-Finder

Marcus Koch, Vorstand, Goldbach Interactive (Germany) AG

Thomas Lang, Geschäftsführer, Carpathia Consulting GmbH

Anian Leistner, Web Business Consultant,
TFT (Tomorrow Focus Technologies GmbH)

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

Ralf Mager, Online-Marketing Manager, LODEN-FREY Verkaufshaus
GmbH & Co. KG

Manuel Marchese, Projektleiter E-Commerce, HSE24 – Home
Shopping Europe GmbH

Eszter Nagy, Business Development Manager,
Gravity Research & Development Ltd.

Harald Ostermann, Geschäftsführer, Innovationswerkstatt GmbH

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

John Raap, Senior Account Manager, Adobe Systems GmbH

Tom Rother, Director Business Development, QUISMA GmbH

Christian Sauer, Geschäftsführer, Webtrekk GmbH

Kristian Sköld, EMEA Product Sales Spezialist, Compuware GmbH

Wie aus Interessenten Kunden werden

Potentiale entdecken und nutzen

Sehr geehrte Damen und Herren,

die **Conversion Rate ist eine der wichtigsten Kennziffern im Online Shop** und feste Zielgröße fast jeder Marketingmaßnahme im Online Marketing. Wird der Besucher meines Shops oder meiner Seite zum Interessenten oder gar zum Käufer? Hat die geschaltete Kampagne den nötigen Traffic generiert? Gibt es zu viele Kaufabbrüche im Bestellprozess?

Die Gründe für eine ausbleibende Konversion sind vielfältig: schlechte Landingpages, komplizierter Bestellprozess, falsche Inhalte auf der Webseite, mangelnde Benutzerfreundlichkeit, u.v.m.

Die Konferenzreihe **Conversion Rate Forum** deckt mögliche Fehlerquellen auf und gibt Ihnen Tipps, wie Sie Potentiale Ihres Online Shops erkennen und nutzen sowie Ihre **Online Kampagnen optimieren**. Sie erwarten spannende Case Studies, Trends & aktuelle Studien.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!



Nicole Rüdlin,
Leitung
Kongresse &
Messen,
Neue Medien-
Gesellschaft
Ulm mbH

Sponsoren



Partner



Veranstalter



Anmeldung Conversion Rate Forum

Bitte ausschneiden und zurücksenden per Fax an: +49 (0) 89 74117-448

Anmeldung auch im Internet unter www.conversionrate-forum.de

conversion rate
forum 

Ja, ich bestelle ein Tages-Ticket für das Conversion Rate Forum 2011 zum Preis von € 249,- zzgl. MwSt.

Mitglieder unserer Partnerverbände bzw. Leser und Newsletter-Abonnenten unserer Medienpartner erhalten das Tages-Ticket zum Preis von nur € 199,- zzgl. MwSt.

(Falls Ihnen der Code nicht vorliegt, setzen Sie sich bitte mit Ihrem Verlag oder Verband in Verbindung)

Bitte kreuzen Sie den Ort und Termin an, an dem Sie am Conversion Rate Forum teilnehmen möchten:

Hamburg 09.11.2011 **München** 16.11.2011 **Düsseldorf** 29.11.2011

Online anmelden:

www.conversionrate-forum.de

Per Fax:

+49 (0)89 74117-448

Per Post:

Neue Mediengesellschaft

Ulm mbH

Kongresse & Messen

Stefanie Schmid

Bayerstraße 16a

80335 München

Anrede Herr Frau Code (falls vorhanden)

Vorname* Nachname*

Position Firma

Straße, Nr.* PLZ/Ort*

Land Telefon

Fax E-Mail*

* Pflichtfelder

Hiermit melde ich mich zu der vorgenannten Veranstaltung an und bestätige, dass ich die AGBs gelesen habe und akzeptiere.

Ort, Datum* Unterschrift*

Wir machen Sie ausdrücklich auf Ihr Widerrufsrecht gegen die Speicherung und Verwendung Ihrer personenbezogenen Daten zu Werbe- und Marketingzwecken aufmerksam. Sie können Ihre Einwilligung zur Verwendung Ihrer persönlichen Daten zu den vorgenannten Zwecken jederzeit für die Zukunft widerrufen. Hierzu genügt eine E-Mail an kongressinfo@nmg.de oder eine Mitteilung in Textform (Fax, Brief) an die vorstehend genannte Adresse.

Teilnahmebedingungen / AGBs

1. Anmeldung

Wir bestätigen Ihre Anmeldung per E-Mail.

2. Zahlungsbedingungen

Der Rechnungsbetrag ist 14 Tage nach Erhalt der Rechnung, spätestens am Tag des Besuchs der ersten gebuchten Veranstaltung fällig und ab dann mit 8 %-Punkten über dem Basiszinssatz zu verzinsen.

3. Leistungserbringung und Rücktrittsvorbehalt

Wir behalten uns vor, inhaltliche und zeitliche Änderungen im Veranstaltungsprogramm und bei der Besetzung der Referenten vorzunehmen. NMG ist berechtigt vom Vertrag zurückzutreten, wenn die für eine wirtschaftliche Durchführung der Veranstaltung erforderliche Zahl an Ausstellern und Sponsoren nicht erreicht wird, der Hauptveranstalter die Veranstaltung nicht durchführt oder sonstige nicht im Verantwortungsbereich der NMG liegende Gründe vorliegen, die die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen. In diesem Falle wird der Besucher unverzüglich benachrichtigt und die bereits geleistete Zahlung unverzüglich erstattet. Weitergehende Ansprüche des Besuchers sind ausgeschlossen, soweit NMG nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit zur Last liegt.

4. Stornierung/Umbuchung

Sie können ihre Anmeldung nur bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung stornieren; bereits entrichtete Teilnahmegebühren werden in diesem Fall innerhalb von 30 Tagen rückerstattet. Die Stornierung hat schriftlich an Neue Mediengesellschaft Ulm mbH, Bayerstrasse 16a, D-80335 München oder per Fax an +49 (0)89-74117-448 zu erfolgen. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit kostenfrei möglich.

5. Datenschutzhinweise

Wir weisen darauf hin, dass personenbezogene Daten des Ausstellers nach den Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) sowie des Telemediengesetzes (TMG) erhoben, verarbeitet und genutzt werden. Alle über unsere Webseite erhobenen personenbezogenen Daten werden entsprechend den gesetzlichen Vorgaben behandelt und nicht an Dritte weitergegeben. Externe Dienstleister, die in unserem Auftrag Daten verarbeiten, sind ebenfalls den gesetzlichen Vorschriften verpflichtet, gelten jedoch nicht als Dritte. Ihre bei der Anmeldung erhobenen personenbezogenen Daten werden an die Aussteller und Sponsoren der von uns durchgeführten Veranstaltungen weitergegeben. Von dort können Sie weiterführende Marketinginformationen erhalten. Wir machen Sie auf Ihr Widerrufsrecht gegen die Speicherung und Verwendung Ihrer personenbezogenen Daten zu Werbe- und Marketingzwecken aufmerksam. Sie können Ihre Einwilligung zur Verwendung Ihrer persönlichen Daten zu den vorgenannten Zwecken jederzeit für die Zukunft widerrufen. Hierzu genügt eine E-Mail an kongressinfo@nmg.de oder eine Mitteilung in Textform (Fax, Brief) an uns.

Ja, senden Sie mir kostenlos die nächsten 4 Ausgaben der vierzehntäglich erscheinenden Fachzeitung INTERNET WORLD Business.

internet
WORLD BUSINESS

Teil des Heftabonnements ist der zweimal täglich erscheinende Newsletter, welcher Sie mit dem Aktuellsten aus den Bereichen Online-Marketing, E-Commerce, Online-Recht und Internet-Technik sowie Personalien rund ums Web beliefert.**

** Soll sich das Probeabonnement nicht in ein reguläres Abonnement umwandeln, teilen Sie uns das bitte bis spätestens 10 Tage nach Erhalt der vierten Ausgabe schriftlich mit. Ein Abonnement umfasst 26 Ausgaben der Fachzeitung INTERNET WORLD Business pro Jahr. Sie erhalten das INTERNET WORLD Business Abo zum Vorzugspreis von z.Zt. 4,50 Euro je Ausgabe oder 107,00 Euro im Jahr jeweils inklusive MwSt. und Versand. In Österreich betragen die entsprechenden Preise 5,20 EUR je Ausgabe oder 123,80 Euro im Jahr, in der Schweiz 9,00 Franken bzw. 214,20 Franken im Jahr. Die Rechnungsstellung erfolgt halbjährlich (D: 53,50 Euro, A: 61,90 Euro, CH: 107,10 Franken). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf der Bezugszeit schriftlich gekündigt wird.