

Nur für innovative  
Marketer!



ZFU Marketing & Sales Academy

26. – 27. November 2012

04. – 05. März 2013



# Prof. Christian Blümelhuber: Marketing<sup>2</sup> – Reduced to the Max!

*Innovative Marketing-Konzepte jenseits von Mainstream*

- **Die Erfolgs-Muster im Marketing der Zukunft**  
Ideen und Konzepte für aussergewöhnliche und durchschlagende Marketing-Experimente
- **Differenzierung & Positionierung: Anders! – Denn Andere gibt's schon genug**  
Warum der klassische Marketing-Mix heute nicht mehr funktionieren kann
- **Gehirngerechtes Marketing: Sich im Gedächtnis der Kunden verankern**  
Warum Kunden ein Produkt wirklich kaufen und wie erfolgreiche Marken wirken
- **Glück statt Strategie: Wie man das Momentum im Marketing auf seine Seite zwingt**  
Nachhaltiger Erfolg mit dem Gesetz der seriellen Reize und der fokussierten Beharrlichkeit

## Innovatives Marketing

In unserer Welt werden die Konsumenten mit Informationen, Angeboten und Werbung überhäuft. Differenzierung, ja schon der Wunsch, bei der relevanten Zielgruppe wahrgenommen zu werden wird immer anspruchsvoller.

Der Kampf um die Aufmerksamkeit der Kunden hat sich verstärkt. Die klassischen Marketing-Instrumente (Product, Place, Price, Promotion) verlieren dramatisch an Wirkung. Doch was sind die Alternativen zu den bekannten Marketing-Instrumenten?

Am Seminar erhalten Sie von Prof. Dr. Christian Blümelhuber Antworten auf diese Frage. Mit seinen provokativen Statements wie «Marketing ist Porno» oder «Glück statt Strategie» gibt er den Teilnehmern viele aussergewöhnliche Ideen und wertvolle Inputs für neue, differenzierte Wege im Marketing.

## Zielgruppe

Marketingleiter, Geschäftsführer, Produkt- und Brand-Manager, Experten aus dem Bereich Business-Development, welche sich neue Ideen für ihr berufliches Marketingumfeld aneignen wollen.

## Arbeitsmethodik

Interaktive Referate mit intensivem Erfahrungsaustausch, praxiserprobte Lösungsansätze und Best Practice Beispiele von erfolgreichen und innovativen Unternehmen.

## Arbeitszeiten

1. Tag: 09.00 – 18.00 Uhr  
Begrüssungskaffee ab 08.30 Uhr
2. Tag: 08.30 – 17.30 Uhr

## Literatur

Ergänzend zum Seminar empfiehlt die Faculty des ZfU folgende Fachliteratur:

Buchtitel: **Ausweitung der Konsumzone**  
Autor: Christian Blümelhuber  
Verlag: Campus  
ISBN: 978-3-593-39464-0

Das Buch können Sie über den ZfU-Buchshop (Tel. +41 44 722 85 44) der [www.zfu.ch/buch](http://www.zfu.ch/buch) bestellen.

## Referenten / ZfU Faculty

### Prof. Dr. Christian Blümelhuber



ZfU Core-Faculty; Lehrauftrag für innovatives Marketing; Inhaber des Inve-Baillet Latour Lehrstuhls für Euromarketing an der Université Libre de Bruxelles. Associate Director des "Center on Global Brand Leadership", Ludwig-Maximilians-Universität, München. In seiner Forschung und Praxisprojekten beschäftigt er sich u.a. mit Marketing-Innovationen und Zukunftswissen.

Der anerkannte Wissenschaftler Christian Blümelhuber ist wegweisender „Scout“ durch den Dschungel der Marketing-Wissenschaft. In der internationalen Wirtschaft begeistert der gefragte Berater durch seine höchst unterhaltsame Art, mit der er wissenschaftliche Konzepte sehr verständlich und anwendbar macht. In seinen Vorträgen nimmt der erfrischende Redner seine Zuhörer mit auf eine stets spannende und überraschende Exkursion in die Welt der Kunden und die Zukunft des Marketings. Dabei bewegt er sich mit all seinen einprägsamen Beispielen immer auf dem Fundament seriöser wissenschaftlicher Erkenntnisse.

### Samy Liechti

ZfU Visiting-Faculty; Geschäftsführer der Blacksocks.com, Zürich. Blacksocks ist durch seine aussergewöhnliche Innovation des Socken-Abonnements via SMS im Marketing aufgefallen und verschickt so an mehr als 10'000 Personen aus über 20 Ländern regelmässig Socken.

### Michel Péclard

ZfU Visiting-Faculty; Er stellt die Bedürfnisse seiner Kunden konsequent ins Zentrum seines Schaffens und führt mit viel Fantasie und Professionalität Zürichs originellste Restaurants. So realisierte er 1997 aus einer kaputten Pumpstation ein Saisonrestaurant und legte damit den Grundstein für seine erfolgreichen Gastroprojekte. Mittlerweile ist er Inhaber & General Manager von sieben Gastro-Betrieben in und um Zürich.

## Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- Sie erkennen, wie Sie mit aussergewöhnlichen Positionierungsansätzen systematisch neue Markt-Potenziale erschliessen.
- Sie verstehen, wie Sie mit Wissen über die drei Gedächtnis-Systeme bei Ihren Kunden in Erinnerung bleiben und nachhaltig erfolgreicher werden.
- Sie lernen neue Strategien kennen, mit denen Sie Ihre Marke, Produkte und Dienstleistungen mit Innovation und Wagemut neu entwickeln und so Ihre Kunden überraschen und begeistern.
- Sie erfahren durch detaillierte Einblicke in die Systematik von Erfolgsgeschichten namhafter Innovatoren, welche Massnahmen Sie ergreifen müssen, um einen differenzierenden Musterwechsel im Marketing einzuleiten.

## Das Seminarprogramm

### Differenzierung & Positionierung:

#### Anders! – Denn Andere gibt's schon genug

■ Warum die klassischen Marketing-Instrumente heute nicht mehr greifen ■ Frische Ideen für neue Märkte – Den Kampf um die Aufmerksamkeit für sich gewinnen ■ Zahlungsbereitschaft: Mit cleverem Pricing erfolgreich am Markt ■ Customer Equity – Erhöhung des Kundenwertes als zentrales Marketingziel ■ Neue Chancen in gesättigten Märkten ■ The Sperm-Strategy: Das aussergewöhnliche Konzept der Multiplikation ■ Virale Propaganda und neue Möglichkeiten im Internet-Marketing ■ „Die Marke macht's“: So entstehen Superbrands ■ „Du bist Marke“: Bauplan und Gebrauchsanweisung für ein erfolgreiches Branding ■ Marketing ist Porno: Der harte Kern des erfolgreichen Marketing ■ Let's go Europe: Brauchen europäische Kunden ein europäisches Marketing? ■ Wie Marketing unser Leben bestimmt

### Der Marketing-Code:

#### Wie man die Aufmerksamkeit des Kunden gewinnt

■ Erfolgreiche Marketing-Konzepte abseits vom Mainstream ■ „Always ahead“: Offensives statt reaktives Marketing ■ Erfolgreiches Branding, Marke und Markenmanagement ■ „Über Dich, den Smart und Tupperparties“: Erfolg durch offensives Marketing! So wenden Sie das Tupper-Prinzip erfolgreich für Ihre Marke an ■ Customer Insights – Was Ihr Kunde wirklich will ■ Vertieftes Kundenverständnis als Erfolgsfaktor nutzen ■ Communication Excellence: Sicherheit vermitteln, Vertrauen gewinnen, Kaufentscheid erleichtern

### Gehirngerechtes Marketing:

#### Sich im Gedächtnis der Kunden verankern

■ Mit neuen Denkstrategien Marktpotenziale erschliessen ■ Top of Mind Awareness – Nummer 1 im Kopf des Kunden ■ Point of Difference: Kundenerwartungen ermitteln und übertreffen ■ Überreizte und gelangweilte Kunden verstehen und für sich gewinnen ■ Produkte und Dienstleistungen emotional aufladen ■ Innovations-Marketing: Marketing beginnt im Kopf des Kunden!

### Customer Experience:

#### Auch den eigenen Kunden einen Schritt voraus sein

■ Mit unvergesslichen Erlebnissen den Kunden nachhaltig begeistern ■ Von der Produktion zum Erlebnis – der Kunde als Prosument ■ Seriell! Der Basis-Code unseres Zeitalters als serielles Prinzip

### Marketing von Dienstleistungen und Services

■ Unsichtbare Leistungen richtig vermarkten ■ Frame of Reference: Logik und Gesetze des Dienstleistungs-Marktes kennen ■ Physical Evidence: Die Kunst, der Dienstleistung Materialität einzuhauchen ■ Die Wüste lebt: Konzepte und Stories aus der Servicewüste ■ Unsichtbare Leistungen überzeugend differenzieren und positionieren ■ Service-Marketing heisst: Dienen – Bedienen – Verdienen

### Die Erfolgs-Muster im Marketing der Zukunft

■ Ideen und Anreize für aussergewöhnliche und erfolgreiche Marketing-Experimente ■ Die neue Dimension der Segmentierung: ■ Wettbewerbsvorteile kreieren: So entdecken Sie neue Geschäfts-Chancen ■ Konzepte für den Konsumenten von Morgen ■ Was erfolgreiche Marketing-Strategen wirklich brauchen – und wie man es bekommt: Energie, Fokus und Glück ■ „Tomorrow never dies“: Innovationen erfolgreich vermarkten ■ Europäisches vs. Amerikanisches Marketing und Management

## Plus: 2 Best-Practice-Cases

### Best Practice Case:

#### Blacksocks.com: Neue Märkte durch neue Kundenbedürfnisse erschliessen

- Wie ein einfaches Geschäftsmodell innovativ und erfolgreich vermarktet wird
- Mit Innovationen im Marketing neue Markt-Segmente erschliessen
- Aktuellste Marketing-Ideen aus der Welt der Socken

*Samy Liechti*

### Best Practice Case:

#### Pumpstation Gastro GmbH: Kundenerwartungen übertreffen – Produkte inszenieren

- Kundenverblüffung und Innovationen inszenieren
- Wie man seine Kunden zum „freiwilligen“ Marken- und Produkt-Botschafter macht

*Michel Péclard*

« Sehr gut! Innovative Inputs, welche inspirieren und zum Überdenken des Bisherigen anregen. »

Daniel Studer; Vice President, Bank Sarasin & Cie AG, Basel

## Preise

ZfU Mitglieder CHF 2860.– / EUR 2385.–  
Standardpreis CHF 3080.– / EUR 2570.–

**Im Seminarpreis inbegriffen** sind die Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie die ausführliche Semindokumentation.

Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten).

**Annullationsbedingungen:** 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% ([www.zfu.ch/agn](http://www.zfu.ch/agn)). Änderungen von Preis, Umrechnungskurs und Seminarinhalt vorbehalten.

**Weiterbildungs-Credits:** An dieser Veranstaltung werden bis zu 100 Credits angerechnet. (1 Credit = 1 CHF). Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf [www.myzfu.ch](http://www.myzfu.ch)

## Beratung / Kontakt

Lukas Schroth  
Program Manager, Marketing & Sales Academy  
Tel. +41 44 722 85 06  
E-Mail: [lukas.schroth@zfu.ch](mailto:lukas.schroth@zfu.ch)

## Veranstaltungsort

**26. – 27. November 2012**

Hotel Belvoir \*\*\*\*

Säumerstrasse 37, CH-8803 Rüschlikon am Zürichsee  
Tel. +41 44 704 64 64; [www.belvoirhotel.ch](http://www.belvoirhotel.ch)

**Transfer:** PW: 5min. ab Zürich / ÖV: 45min. ab Zürich Airport

**Einzelzimmerpreise:** ab CHF 225.– /EUR 188.–

**04. – 05. März 2013**

Panorama Resort & Spa\*\*\*\*

Schönfelsstrasse, CH-8835 Feusisberg am Zürichsee  
Tel. +41 44 786 00 00; [www.panoramaresort.ch](http://www.panoramaresort.ch)

**Transfer:** PW: 30min. ab Zürich / ÖV: 60min. ab Zürich Airport

**Einzelzimmerpreise:** ab CHF 244.–/EUR 203.– (inkl. Wellness/Seeseite);  
ab CHF 196.–/EUR 163.– (exkl. Wellness/Bergseite)

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.



## Profitieren Sie doppelt!

Dieses Seminar können Sie als Bestandteil des zertifizierten

**Marketing Management Lehrgangs** buchen.

Die Themen der Module II und III sind:

- **Branding Workshop (1 Tag)**
- **Customer Focus & Relationship (2 Tage)**

Mehr Informationen finden Sie unter:

[www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/mmlt.htm](http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/mmlt.htm)

## Anmeldung Prof. Christian Blümelhuber: Marketing<sup>2</sup> – Reduced to the Max!

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**  
Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**  
Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/inmt.htm>

|                               |                               |   |
|-------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Herr | <input type="checkbox"/> Frau | Name/Vorname  |
| Firma                         |                               |   |
| Telefon/Mobile/Fax            |                               |   |
| E-Mail                        |                               |   |
| Funktion/Abteilung            |                               |   |
| Strasse/Postfach              |                               | <input type="checkbox"/> Firmenadresse <input type="checkbox"/> Privatadresse |
| Land/PLZ/Ort                  |                               |   |

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

26. – 27. November 2012  04. – 05. März 2013

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer  Doppelzimmer von bis