

Think Marketing!

mehr aus Ihrem IT-Business

2. IT-Marketing-Tag

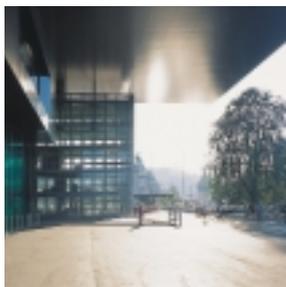
Donnerstag, 30. Januar 2003

Input für 195 Franken



am 2. IT-Marketing-Tag im KKL, Luzern

www.softnet.ch



Copyright by KKL Luzern



T
A
G
U
N
G
2. IT-Marketing-Tag am 30. Januar 2003 im KKL Luzern



Think Marketing!

Die Kommunikationsplattform für mehr
Wettbewerbsvorteile und mehr Wachstum durch
wirtschaftliches Denken für die IT-Branche.

Created by softnet und Orange. ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■



soft[net]



sofnet: Das Aktionsprogramm zur Stärkung der Schweizer Software-Szene – Zwischenbilanz und Ausblick

Prof. Dr. Beat Hotz-Hart ■ Vizedirektor Strategie und Controlling, Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT)



Was Kunden von der Schweizer IT-Branche erwarten:

Veränderungen in den letzten 12 Monaten im Vergleich zu den letzten Jahren

Stefan Hitz ■ CEO, Jeko AG Research & Performance



Profilierungsstrategien für IT-Unternehmungen

Prof. Dr. Thomas Rudolph ■ Direktor, Gottlieb Duttweiler-Lehrstuhl für Internationales Handelsmanagement, Institut für Marketing und Handel, Universität St. Gallen



Mobile Lösungen: Mehrwert durch Kooperation mit Orange

René Burgener ■ General Manager Business, Orange Communications SA

R
E
F
E
R
A
T
E

Hauptsponsoren:



BUNDESAMT FÜR BERUFSBILDUNG UND TECHNOLOGIE (BBT)

sof[net]



Work wireless @ Microsoft Schweiz – vom stationären Festnetzapparat zum mobilen Smartphone

Pascal Comini ■ Senior IT-Site AM, Microsoft Switzerland

E



Marketing in der Praxis

Jürgen Leibinn ■ smart Manager Schweiz, DaimlerChrysler Schweiz AG

T

A

R



Was Medien erwarten

Nicolas Berg ■ Journalist, Partner, Venturix AG

E

F

E

R



Sponsoring – eine Kundenbindungsmassnahme als Teil der integrierten Kommunikation – oder “waste of money”
 Hansruedi Kuster ■ Marketing Manager, SAP (Schweiz) AG



E

IT-Strategy Consulting: Voraussetzungen für eine erfolgreiche Beratungstätigkeit in einem schwierigen Marktumfeld
 Dr. Daniel Odermatt ■ Business Unit Director Consulting, CSC Switzerland AG

T

A

R



E

The Miracle case
 Peter Fehlmann ■ Ehemals Leiter Corporate Communications Miracle Group und CEO New Miracle, heute Head Investor Relations Synthes-Stratec Inc.

F

E



R

Verkaufen mit Herz, Kopf & Gefühl
 Harry Holzheu ■ Unternehmensberater für Führungskommunikation, Verkaufstrainer

M

08.30 Uhr Eintreffen/Kaffee

09.00 Uhr Begrüssung

M

09.10 Uhr Tagung 1. Teil

12.40 Uhr Lunch

A

13.30 Uhr Tagung 2. Teil

16.15 Uhr Apéro – Schluss der Veranstaltung

R

G

O



R

Moderation

P

Marina Villa ■ Journalistin, stellvertretende Kommunikationschefin
und Mediensprecherin der Landesausstellung Expo.02

P

Donnerstag 30. Januar 2003, 09.00 Uhr bis 16.15 Uhr,
Kultur- und Kongresszentrum KKL Luzern

- Anmeldung: www.softnet.ch
- Kosten: Fr. 195.– (Lunch, Apéro und Dokumentation inbegriffen)
- Achtung: die Teilnehmerzahl ist beschränkt

Teilnehmer/Innen haben zudem die Möglichkeit, sich während der
Tagung für themenvertiefende Workshops anzumelden