

Ausgabe 2 / 2023

Swiss Marketing Forum

**GOOD
NEWS
PAPER**

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
Dankbarkeit, Wertschätzung und Fokus	
Sales Excellence Award 23	4
Auszeichnung für zukunftsweisende Verkaufs- und Vertriebsinitiativen in der Schweiz	
Sales Power 23	7
Jetzt Anmelden	
«persönlich» Sondernummer zu Sales Power 23	10
Brown Bag Series	14
Marketing Tag 23	16
Rückblick	
Marketing Excellence Award 22	20
Die Gewinner	
Partner	28
About Swiss Marketing Forum	30

Dankbarkeit, Wertschätzung und Fokus

In der heutigen schnelllebigen und oft stressigen Zeit ist es leicht, sich auf das Negative zu konzentrieren und dabei das Positive zu übersehen. Doch es gibt drei wichtige Faktoren, die uns dabei helfen können, das Leben positiver zu gestalten: **Dankbarkeit, Wertschätzung und Fokus.**

Unterschiedliche Events in unserem Portefeuille nehmen diese drei Eigenschaften immer wieder auf und zeigen, wie Sie sie in Ihrem Leben anwenden können, um eine positive Einstellung zu fördern, Ihre Beziehungen zu verbessern und erfolgreich zu sein. Als Teilnehmende profitieren Sie von nützlichen Tipps und Tricks, wie Sie Dankbarkeit und Wertschätzung im Alltag praktizieren und wie Sie Ihren Fokus verbessern.

Denn durch die bewusste Wahrnehmung dessen, was wir haben, statt uns auf das zu konzentrieren, was uns fehlt, können wir unsere Zufriedenheit und unser Wohlbefinden steigern. Durch Wertschätzung und Empathie können wir auch unsere Beziehungen zu anderen verbessern und ein unterstützendes soziales Netzwerk aufbauen.

Und durch das Schärfen unseres Fokus und die Konzentration auf das Wesentliche können wir unsere Ziele einfacher erreichen.

Wir hoffen, dass Sie in dieser Ausgabe wertvolle Informationen und Inspiration zu unseren Aktivitäten finden, um Dankbarkeit, Wertschätzung und Fokus in Ihr Leben zu integrieren und dadurch eine positive Veränderung zu bewirken.

Viel Spaß beim Entdecken!

Swiss Marketing Forum
Uwe Tännler, Präsident

SALES

EXCEL

LENCE

AWARD

Sales Excellence Award

Auszeichnung für zukunftsweisende Verkaufs- und Vertriebsinitiativen in der Schweiz

Die Sales Power zeichnet aussergewöhnliche Leistungen in Verkauf und Vertrieb mit dem Sales Excellence Award aus. Prämiert werden Veränderungen im Vertrieb, die nachweislich einen überdurchschnittlichen Markterfolg und verbesserte Chancen für die Zukunft eingeleitet haben.

Der Sales Excellence Award spornt Unternehmen und deren Mitarbeitende an, über ihre Vertriebs-Erfolge zu berichten. Er fördert damit das Verständnis in Wirtschaft, Lehre, Politik und Öffentlichkeit für die zunehmenden Herausforderungen im Vertrieb und für den Nutzen eines professionellen und innovativen Vertriebs. Die Nominierten und Gewinner werden während der Sales Power 23 am 2. November 2023 im Gottlieb Duttweiler-Institut im Rahmen einer attraktiven Veranstaltung vor führenden Vertretern aus Wirtschaft und Lehre präsentiert. Jedes Gewinnerteam erhält neben dieser öffentlichkeitswirksamen Prämierung das Recht, das Signet des Sales Excellence Award für Werbezwecke während der nachfolgenden 12 Monate zu nutzen, sowie einen massgeschneiderten Sales Excellence Impulstag mit einem von ausgewiesenen Experten geführten Workshop, um individuelle verkaufs- und vertriebsspezifische Herausforderungen und Fragestellungen zu diskutieren.



Jury Sales Excellence Award



Patrick Koller
Jury-Mitglied seit 2018
Jury-Präsident, Gründungspartner
und Geschäftsführer,
WATC Consulting AG



Marc Baumgartner
Jury-Mitglied seit 2018
CEO, Würth AG



Paul-David Becker
Jury-Mitglied seit 2018
Managing Partner,
BSP International AG



Daniel Binkert
Jury-Mitglied seit 2018
Marktgabtsleiter,
Mitglied der Direktion,
CSS Versicherung AG



Donato Bochicchio
Jury-Mitglied seit 2019
Chairman of the Board and
Managing Director, Ford Motor
Company (Switzerland) SA



Katrin Brunner
Jury-Mitglied seit 2018
Country Head Switzerland,
audibene GmbH



John Charles
Jury-Mitglied seit 2018
Leiter Verkauf PostMail,
Post CH AG



Gregor Doser
Jury-Mitglied seit 2018
Google Schweiz



Séverine Dröhnli
Jury-Mitglied seit 2018
Head of National Sales and KAM,
Bayer (Schweiz) AG



Mathias Gabler
Jury-Mitglied seit 2019
Managing Director AMAG Retail,
AMAG Automobil und Motoren AG



Thomas Schwetje
Jury-Mitglied seit 2018
Head of Marketing,
Coop Switzerland



Martin Limbeck
Jury-Mitglied seit 2018
Geschäftsführer,
Martin Limbeck Training Group



Marcus Schögel
Jury-Mitglied seit 2018
Director, IFM-HSG Institut für
Marketing, Universität St. Gallen



Monika Schulze
Jury-Mitglied seit 2019
Global Head of Customer
Experience & Digital Strategy,
Zurich Insurance Company Ltd



Thomas Müller
Jury-Mitglied seit 2022
Chief Commercial Officer,
watson

SALES

POWER

23

Sales Power 23

Hypersales - Das Geheimnis erfolgreicher Verkaufsstrategien, um jetzt in neuen komplexen Marktbedingungen und bei anspruchsvollen Kunden durchzustarten!

Der Verkauf ist seit geraumer Zeit gefordert, sich immer wieder an veränderte Bedingungen anzupassen. In kaum einem anderen Unternehmensbereich stellen sich die aktuellen Herausforderungen akzentuierter. Brachte die Pandemie die Digitalisierung endgültig an die Kundenschnittstelle, so steigern die aktuellen Rahmenbedingungen wie wackelnde Lieferketten, CO2-Footprints, krisenanfällige Finanzsysteme sowie der Inflations- und Preisdruck die Anforderungen an der Kundenfront.

Der Verkauf steht vor diesem Hintergrund vor einer neuen Herausforderung: Auf der einen Seite wird die Ausstattung mit Ressourcen immer weiter hinterfragt. Auf der anderen Seite steigen die Erwartungen nicht nur bei den Kunden, sondern auch die Mitarbeiterbasis ist im Wandel und tritt selbstbewusster auf. Damit potenzieren sich nicht nur bekannte Anforderungen, sondern es bedarf einer aktiven und dynamischen Gestaltung und Führung des Verkaufs – Hypersales!

Mit der Tagung Sales Power 23 greifen wir die genannten Aspekte auf und zeigen, wie sich Unternehmen im Kontext des Hypersales erfolgreich aufstellen können. Folgende Themen werden von führenden Experten aus erfolgreichen Unternehmen und der Forschung vorgestellt und mit Ihnen im Dialog vertieft:

- Im Kundenmanagement die richtigen Impulse setzen
- Preise nicht nur setzen, sondern durchsetzen
- Generative AI als wichtiges Tool, um die Facetime zum Kunden zu verbessern
- New Work und Leadership im Verkauf
- Digitale Transformation als Chance für den Verkauf
- Nachhaltige Verkaufsstrategien
- Social Sales als Unternehmensaufgabe erfolgreich gestalten
- Den richtigen Rhythmus finden und die Schlagzahl halten



2.11.2023 IM GDI RÜSCHLIKON

Anmelden und dabei sein.
Profitieren Sie jetzt vom Earlybird-Preis: **CHF 980.- statt CHF 1'180.-**



Sales Power 23



Ihre Story / Message rund um die Sales Power 23

Partizipieren Sie am Sales-Event des Jahres. Kommunizieren Sie mit der obersten Liga, den Entscheidungsträger*innen im Verkaufs-, Marketing- und Kommunikationsumfeld.

Gerne beraten wir Sie persönlich und individuell über die vielfältigen Möglichkeiten zur Präsentation Ihrer Produkte bzw. Dienstleistungen und damit zum Dialog mit Ihren Zielgruppen rund um die Sales Power 23.

Vom Inserat in der Sondernummer, über ein Impulsreferat, einen Ausstellungsstand bis hin zu Speaker-Präsentationen ist alles möglich. Sprechen Sie mit uns. Für weiterführende Informationen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Buchen Sie jetzt Ihre Anzeige/Message/Story in der **Sondernummer** zur Sales Power 23 von «persönlich», dem **Schweizer Wirtschaftsmagazin für Kommunikation**.

Erscheinung:	6. Oktober 2023
Auflage:	6500 Exemplare
Inserate buchbar bis:	20. September 2023

Fragen, Buchung, Inputs, wir sind für Sie da:

Marcel Weibel

marcel.weibel@swissmarketingforum.ch

Mobile: 079 417 76 20

Uwe Tännler

uwe.taennler@swissmarketingforum.ch

Festnetz: 044 220 10 80

Das war die Sales Power 19







BROWN

BAG

SERIES



Marketing Excellence: Eine Kompakt-Serie für Führungskräfte

Nach der erfolgreichen Durchführung der Brown Bag Serie 2022 durch die Veranstalter HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, das Swiss Marketing Forum und AZ Konzept wird die Serie von Live-Streaming Sessions 2023 weitergeführt. Sie richten sich an Führungskräfte in Marketing und Kommunikation und vermitteln jeweils eine Stunde lang Fachwissen auf Hochschulniveau mit Praxisbezug.

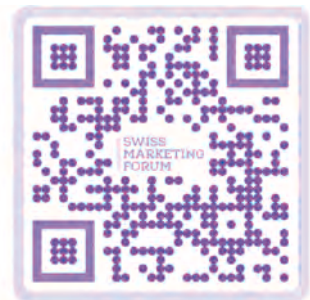
Nächste Events

Dienstag, 5. September 2023

Daten und Insights als Basis für die Kommunikationsplanung

Dienstag, 7. November 2023

Krisenkommunikation oder das Pokern mit dem Kurzzeitgedächtnis der Konsumentinnen und Konsumenten



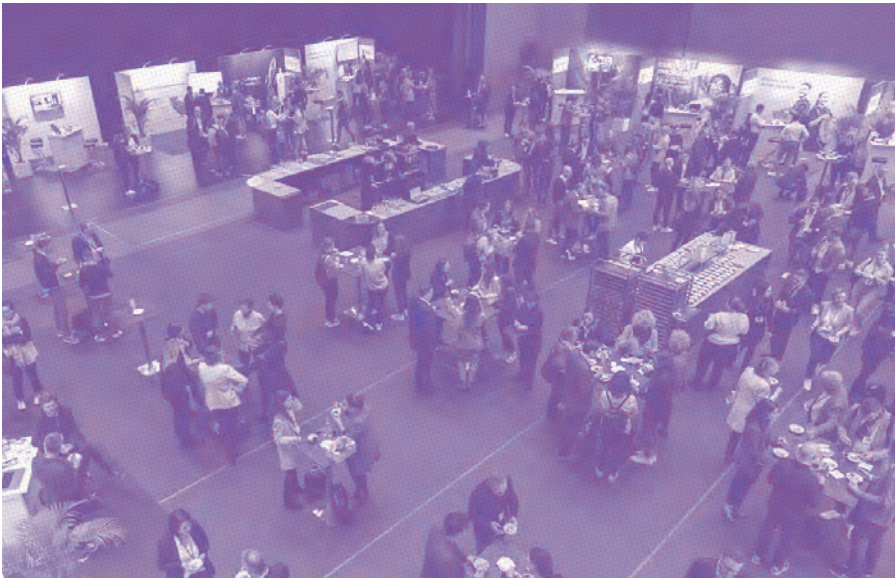
MARKE

TING

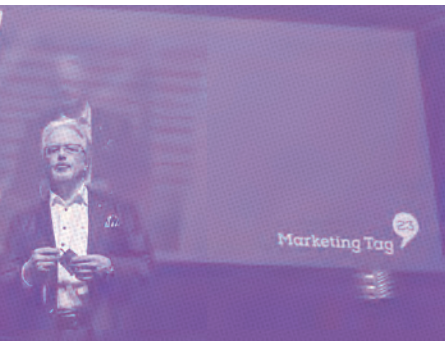
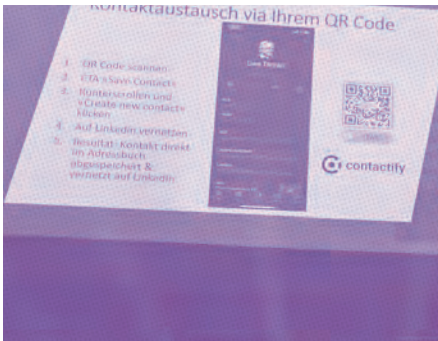
TAG 23



Am 18. April 2023 war es endlich wieder soweit. Nach langer Pause lud Swiss Marketing Forum das Who-is-Who im Marketing zum wichtigsten Branchen-Event der Schweiz. Das Motto lautete Fokus, was angesichts des dicht gedrängten Programms bereits eine Herausforderung darstellte. Denn das Publikum erwartete im KKL Luzern ein wahres Feuerwerk an Keynotes, Talks und Breakout-Sessions. Moderatorin Kiki Mäder führte charmant und kompetent durch das Programm. Die spannenden und unterhaltsamen Auftritte boten den rund 800 Teilnehmerinnen und Teilnehmern viel Stoff für angeregte Gespräche.







MARKE

TING

EXCEL

LENCE

AWARD

Marketing Excellence Award 22

Das sind die Gewinner des Marketing Excellence Award 22



Kategorie Klein- und Mittelunternehmen

graubünden

Graubünden Ferien mit dem Projekt:
„Graubünden – Feriendestination Nummer 1“.

Unter den Feriendestinationen herrscht harte Konkurrenz und Preisdruck. Zudem haben sich die Reisetrends verändert. Graubünden will mit neuartiger Kommunikation und innovativen Produkten zeigen, dass es mehr zu bieten hat als Berge. Dabei setzt Graubünden auf innovative Highlights wie den Alpine Circle, den Bergluft-Sommelier oder das Bündner Lebensgefühl «patgific». Zusammengehalten werden die Inhalte durch die Werbebotschafter Gian und Giachen. Graubündens Bekanntheit und Image erzielten Höchstwerte und machen die Feriendestination zur Nummer 1 in der Schweiz. Involvierte Agentur: Wirz Group AG

Marketing Excellence Award 22



Kategorie Grossunternehmen



Migros-Genossenschafts-Bund mit dem Projekt:
„V-Love pflanzisiert die Schweiz“.

Im stark wachsenden Bereich der pflanzenbasierten Lebensmittel war die Migros mit sinkenden Marktanteilen konfrontiert. Die Kampagne hatte zum Ziel, mit der neuen Eigenmarke V-Love die Marktführung in diesem Bereich zurückzuerobern und dabei insbesondere die Zielgruppe Junge anzusprechen. Durch den spielerischen und positiven Umgang mit dem Thema sowie einem 360-Grad-Massnahmenmix konnte die Migros die Marke verankern, Glaubwürdigkeit aufbauen und die Marktführerschaft wieder übernehmen. Involvierte Agentur: Wirz Group AG

Marketing Excellence Award 22



Kategorie Sonderpreis



Bühler AG mit dem Projekt:
„The most satisfying production lines“.

Als globaler Marktführer für Produktionsanlagen in der Lebensmittel- und Mobilitätsindustrie, erweitert Bühler sein Angebot an Services kontinuierlich, um die Effizienz seiner Kunden weiter zu steigern. Der Service-Bereich soll bis 2025 mehr als 25% des Gesamtumsatzes ausmachen. Die Kampagne zeigt eine einfache, reibungslose und effiziente Produktion und nimmt dabei das Bedürfnis nach nachhaltigen und integrierten Prozessen auf. Dank der emotionalen Ansprache, dem innovativen Pricing und einer konsequenten Kundenorientierung konnte Bühler den Verkauf im Service-Geschäft weiter profitabel steigern.

Involvierte Agentur: K16 GmbH

Marketing Excellence Award 22



Kategorie Publikumspreis



Migros-Genossenschafts-Bund mit dem Projekt:
„V-Love pflanzisiert die Schweiz“.

Im stark wachsenden Bereich der pflanzenbasierten Lebensmittel war die Migros mit sinkenden Marktanteilen konfrontiert. Die Kampagne hatte zum Ziel, mit der neuen Eigenmarke V-Love die Marktführung in diesem Bereich zurückzuerobern und dabei insbesondere die Zielgruppe Junge anzusprechen. Durch den spielerischen und positiven Umgang mit dem Thema sowie einem 360-Grad-Massnahmenmix konnte die Migros die Marke verankern, Glaubwürdigkeit aufbauen und die Marktführerschaft wieder übernehmen. Involvierte Agentur: Wirz Group AG

Marketing Excellence Award 23

Marketing Excellence Award 23: Jetzt Projekt einreichen!

Der Wettbewerb prämiert markt- und kundenorientiertes Verhalten, das nachweislich einen überdurchschnittlichen Markterfolg mit Chancen für die Zukunft eingeleitet hat. Der Schweizerische Marketing-Preis spornt Unternehmen und deren Mitarbeitende an, über ihre Marketing-Erfolge zu berichten. Er fördert damit das Verständnis für den Nutzen professionellen Marketings in Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit.

Die Preisverleihung findet im Rahmen des «Marketing Tag» statt. Zu erwarten ist das gewohnte Top-Infotainment mit starken Impulsen, Zukunftsaussichten und -visionen, alles mit dem Background von jahrzehntelanger Erfahrung in der Event- und Konferenz-Organisation.

Was bringt Ihnen der Marketing Excellence Award?

- Positives Image und Steigerung der Bekanntheit in der Öffentlichkeit
- Positive Wirkung auf die Belegschaft
- Top-Argumente für die Rekrutierung der besten Mitarbeiter
- Gesteigerte Glaubwürdigkeit bei Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Medien
- Nutzung des Award-Brands für Werbezwecke während eines Jahres







UNSERE

PART

NER

Partner

azkonzept

AZ KONZEPT

Mit ihrem neuen ganzheitlichen Ansatz von Marketing- und Mediaberatung schafft AZ Konzept mehr Aufmerksamkeit und Glaubwürdigkeit für die Anliegen ihrer Kunden. Seien diese kommerziell oder mehr ideell. Als Schwester im Geiste übernimmt AZ Konzept seit letztem Jahr die Trägerschaft der Marketing und Sales Excellence Awards.



Atelier Olive GmbH

Atelier Olive GmbH vereint visionäre Ideen mit technischem Know-How und setzt multimediale Konzepte in effiziente Kommunikationslösungen für Live-Events um. Der Marketing Tag zeigt Trends und Innovationen, weshalb es für uns die ideale Partnerschaft ist.



CSS

CSS ist Krankenkasse & Gesundheitspartnerin. Gesund sein, gesund werden, mit einer Krankheit besser leben: Wir sind für unsere Kundinnen und Kunden da als leistungsstarke und kompetente Krankenkasse und begleiten sie in allen Lebenslagen. CSS vertrauen über 1,6 Millionen Menschen. Das Swiss Marketing Forum bietet ein spannendes Netzwerk und Verbindung zu interessanten Events.



Opera AG

Seit 30 Jahren ist Opera AG Full Service Supplier für Veranstaltungstechnik. Wir begleiten Kunden von der Beratung, Konzeptentwicklung, zur technischen Planung und Realisation von Events. In der jahrelangen Partnerschaft mit dem SMF durften wir immer wieder Referenten von Weltformat mit neusten Erkenntnissen, Trends und Fakten emotional in Szene setzen.



Richnerstutz

Richnerstutz ist ein führendes Unternehmen für die Realisierung von Werbe- und Kommunikationsmassnahmen im Aussen- und Innenbereich. Als Umsetzer, Machbarmacher und Erbauer ist es für uns von entscheidender Bedeutung, den Puls des Marktes zu spüren und Trends vorzeitig zu erkennen und zu bedienen.



Serviceplan Suisse AG

Das House of Communication Zürich vereint mit den Agenturen Serviceplan, Plan.Net und Mediaplus alle Kommunikationsdisziplinen unter einem Dach mit dem gemeinsamen Ziel: «Building best brands». Wir schätzen das Swiss Marketing Forum als ideale Plattform, um einen spannenden Austausch mit der Marketing-Elite der Schweiz zu pflegen.

SWISS

MARKE

TING

FORUM

About SMF

About Swiss Marketing Forum

Das Swiss Marketing Forum (SMF) ist führender realer und digitaler Vermittler von aktuellem, praxisbezogenem Verkaufs- und Marketing-Know-how. Durch seine wirtschaftlich relevanten Events, Foren und Plattformen vernetzt das SMF Marketing-Spezialisten und schafft nachhaltige Business-Beziehungen. Netzwerkerweiterung, konzentrierte Weiterbildung interner Verkaufs- und Marketing-Fachleute, „Best Practices“ zur Bewältigung von Herausforderungen, innovative Ideen und neue Lösungsansätze werden vom SMF alle hochgeschrieben. Das Forum ist der Veranstalter des Marketing Tags sowie der Sales Power Fachkonferenz und verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Konferenz-Organisation.

Uwe Tännler, Präsident

Dank seines Engagements hat sich der ehemals provinzielle Marketing Tag zum Gipfeltreffen der Schweizer Marketing Community gemauert. Der Inhaber der Tännler Personalmanagement AG mit Sitz in Urdorf ist seit 1996 selbstständiger Personal- und Unternehmensberater. Seit 2010 ist er Präsident des Swiss Marketing Forums. Sein Motto: $1+1=3$.



Lynn Uiker, Head of Events

Lynn Uiker begleitet den Marketing Tag seit 2013 sowie das Sales Power seit 2016. Seit Juni 2017 ist sie als Head of Events beim Swiss Marketing Forum tätig. Sie leitet alle Projekte und betreut die Partner und Sponsoren des Forums.

Marcel Weibel, OK-Mitglied, Swiss Marketing Forum Networker & New Business, AZ Konzept

Marcel Weibel ist seit 2008 OK-Mitglied Marketing Tag im Nebenant. Als Projektleiter des Marketing Excellence Award und des Sales Excellence Award ist er für die Akquisition der Eingaben sowie der Akquisition/Umsetzung von Sondernummern mit dem Fachmagazin «persönlich» verantwortlich.





FACE 2 FACE

**Swiss Marketing Forum
Steinackerstrasse 38
CH-8902 Urdorf**

**044 220 10 80
office@swissmarketingforum.ch
www.swissmarketingforum.ch**