

SWISS
MARKE
TING
FORUM

Editorial Alles digital oder was?	3
Nachbericht Marketing Tag 19 Klar.Direkt.Pur.	4
Vorbericht Gipfeltreffen Gipfeltreffen sind bei uns Tradition.	10
Sales Excellence Award Die neue Auszeichnung.	14
Gewinner Marketing Trophy Die stolzen Gewinner	16
Jahresthema 2019 Einzigartig erfolgreich	18



FACE 2 FACE

Alles digital oder was?

Wir sind überzeugt, dass der von uns eingeschlagene Weg, der Weg persönlicher Begegnungen, des Händedrucks, des Augenkontaktes, des Bauchgeföhls, auch in weiter Zukunft das Mass der Dinge sein wird. Wahre Werte sind nicht digital. face 2 face ist das neue «State of the Art».

So wie auch Emotionen nicht digital sind, Emotionen und Geföhle sind nicht **0 oder 1**, sondern unendlich: Adrenalin bis unter die Schädeldecke, dann lähmendes Bauchgeföhls, zuweilen schmerzhaft, immer wieder unglaublich schön und oft unberechenbar, nie planbar, oft zum Lachen, auch zum Weinen. Emotionen kommen plötzlich, überraschend oder schleichend, jedoch **NIE** digital!

Auch die ReferentInnen am Marketing Tag 19 haben eindrücklich aufgezeigt, dass es am Ende des Tages trotz grassierender Digitalisierung noch immer zentral um den Menschen mit allen seinen Stärken und Schwächen geht. Und das ist gut so.

MARKETING TAG 19

Nachbericht Marketing Tag 19

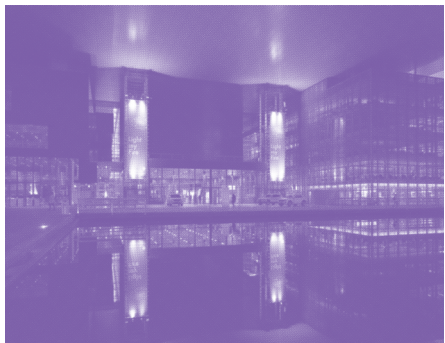


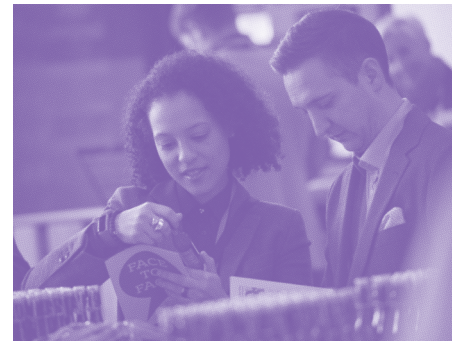
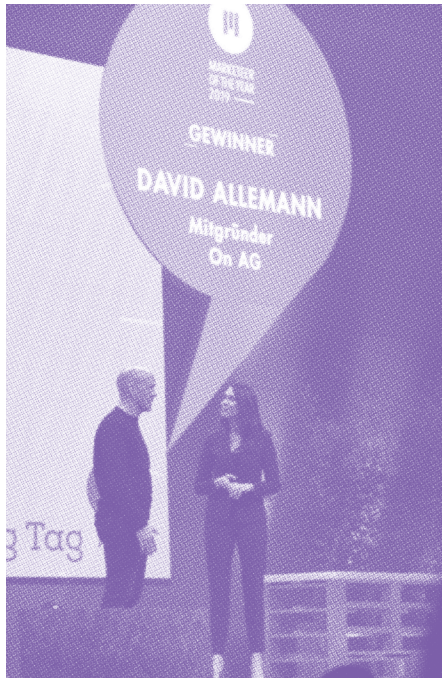
Das war der Marketing Tag 19.

Was wäre der Marketing Tag ohne seine starken Partner und seine treuen Freunde? Dank Ihrem grossen Vertrauen in unsere Arbeit dürfen und können wir auch die Zukunft planen. Tausend Dank!

Geniessen Sie auf den nachfolgenden Seiten die Emotionen des Marketing Tages 19: **KLAR. DIREKT. PUR.**

Reservieren Sie sich den **10. März 2020**, wenn es wieder heisst: willkommen zum Marketing Tag 20 im KKL Luzern.





GIPFEL TREFF EN

Vorbericht Gipfeltreffen



Gipfeltreffen sind unsere Tradition.

Ein weiteres Gipfeltreffen steht im Juni an. Unter dem Motto: „An evening of appreciation“ trifft sich die Jury der Marketing Trophy und die Jury des aus der Taufe gehobenen Awards für Sales Excellence unter Freunden in luftiger Höhe.

Gipfeltreffen sind Teil von FRIENDS UNITED! Diese exklusiven Treffen unter Freunden sind ausschliesslich auf persönliche Einladung zugänglich. Möchten Sie dabei sein? Nehmen Sie mit Uwe Tännler unter uwe.taennler@swissmarketingforum.ch Kontakt auf. Trauen Sie sich – Sie werden staunen.

Jury Marketing Trophy



Prof. Dr. Sven Reinecke
Jury-Mitglied seit 2009
Geschäftsführender Direktor
Universität St. Gallen (HSG), Institut
für Marketing



Marco Bernasconi
(lic.phil.) Jury-Mitglied seit 2003
Geschäftsführer, WEMF AG für
Werbemedienforschung



Petra Dreyfus
Jury-Mitglied seit 2013
Co-CEO, COO,
Werbeagentur WIRZ



Sabina Furler
(lic.oec.HSG et MiM CEMS)
Jury-Mitglied seit 2011
CEO Walde & Partner Immobilien
AG, Mitglied Beirat E. Breuninger
GmbH & Co.



Tom Hanan
Jury-Mitglied seit 2017
Gründer und Managing Director,
Webrepublic AG



Roger Harlacher
Jury-Mitglied seit 2008
CEO, Zweifel Pomy-Chips AG,
Präsident SWA (Schweizer
Werbe-Auftraggeberverband)



Nadine Hess
Jury-Mitglied seit 2017
Leiterin Markenführung &
Sortimentsprofilierung, Migros
Genossenschaftsbund, Zürich



Pam Hügli
Jury-Mitglied seit 2014
Geschäftsführerin,
Serviceplan Suisse AG



Sonja Kingsley-Curry
Jury-Mitglied seit 2019
Head Key Initiatives & Creative
Assets, Marketing Schweiz,
UBS Switzerland AG



Marcel Kohler
Jury-Mitglied seit 2009
Geschäftsführer,
20minuten



M.A. HSG Urs Krucker
Jury-Mitglied seit 2017
Head of Strategy,
Y&R Group Switzerland



Marie-Françoise Ruesch
Jury-Mitglied seit 2015



Peter Schäfer
Jury-Mitglied seit 2015
Planning Director Havas AG



Dr. Christoph Theler
Jury-Mitglied seit 2007
Geschäftsleiter Coop Bau+Hobby

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
Marktgabteileiter,
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
Retail Manager,
Lacoste



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



Laure Kleiss
Jury-Mitglied seit 2019
Head of Sales Switzerland,
ABB



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

SALES EXCELL ENCE AWARD



Die neue 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 19 am 12. November 2019 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 vertriebs-spezifische Herausforderungen und Fragestellungen zu diskutieren.

Jetzt mitmachen und den ersten Sales Excellence Award gewinnen:
www.swissmarketingforum.ch/events/sales-power/sxa-19

MARKE TING TROPHY

Die stolzen Gewinner der Marketing Trophy 19.

Neun herausragende Projekte waren für die Marketing Trophy 19 nominiert.

Aus über 40 Einreichungen hat die hochkarätige, interdisziplinäre Jury um Präsident Prof. Dr. Sven Reinecke die innovativsten und erfolgreichsten Projekte ausgewählt. Die Folgenden haben durch einen hohen Innovationsgrad, eine konsequente Umsetzung sowie beste Ergebnisse bestochen:



Kategorie Kleinunternehmen

Arosa Tourismus

Projekt: „Arosa Bärenland“

Projektpartner: Vier Pfoten



Kategorie Mittelunternehmen

Weisse Arena Gruppe

Projekt: „insideLAAX“

Involvierte Agentur: inside labs AG



Kategorie Grossunternehmen

ABB Asea Brown Boveri Ltd

Projekt: „ABB und die Formel E- Zwei Pioniere für die Zukunft der Elektromobilität.“

Projektpartner: Serviceplan Suisse AG



Kategorie Sonderpreis

Session Basel AG

Projekt: „Baloise Session“

Projektpartner: Valencia Kommunikation AG



Kategorie Publikumspreis

Migros-Genossenschaftsbund

Projekt: „M-Budget Mobile - Mehr Abo braucht kein Mensch.“

Projektpartner: Wirz Communications AG

EINZIG ARTIG ERFOLG REICH



Einzigartig erfolgreich.

In der digitalen Transformation haben die Unternehmen die Nase vorn, die sich im transparenten Wettbewerb mit ihrer Einzigartigkeit positionieren. Massgeblich für den Customer ist dabei die Relevanz. Diese Unternehmen schaffen einzigartige Innovationen, einzigartige Prozesse, einzigartigen Mehrwert und einzigartige Experience.

Doch erfolgreich ist nur, wer mit seiner Einzigartigkeit reale Kundenprozesse fokussiert. Denn entscheidend bleibt, wo sich der Kunde auf neue Lösungen einlässt und ob er den Anbietern vertraut. Wie also lässt sich ein Alleinstellungsmerkmal mit dem Produkt oder der Dienstleistung verbinden? Wie werden Unternehmen wirklich einzigartig erfolgreich?

Diesem spannenden und ökonomisch brisanten Thema widmet sich das Swiss Marketing Forum im Jahr 2019 nach dem Marketing Tag im KKL Luzern auch an der gewohnt hochkarätig besetzten Sales Power vom 12. November 2019 im GDI Rüslikon, Zürich.

Seien Sie dabei, lassen Sie sich inspirieren und machen Sie für Ihre Kunden den entscheidenden Unterschied.



**FACE
2
FACE**

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

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