

Good News Paper

SWISS
MARKET
TING
FORUM



Willkommen beim Swiss Marketing Forum (SMF). Wofür stehen wir? Wer sind wir? Was tun wir? Was wollen wir erreichen? Wer sind unsere Zielgruppen? Wie erreichen wir diese? Wo erreichen wir sie? Haben wir relevante Themen im Köcher? Und wieso überhaupt, sollen Sie das alles wissen?

Daher first of all: **Welchen Nutzen** stiftet das Swiss Marketing Forum für Sie als Kunde, Teilnehmer und Beeinflusser?

Unendlich viele Fragen. Die folgenden Seiten sollen Antworten, Anregungen und Inspiration zugleich vermitteln.

Viel Spass beim Entdecken, Hinterfragen, Verstehen, Umsetzen, Tun.

Freundliche Grüsse

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Uwe Tännler'. The signature is stylized and fluid.

Uwe Tännler und Team

SWISS MARKETING FORUM

www.swissmarketingforum.ch

Netzwerkerweiterung, konzentrierte Weiterbildung interner Verkaufs- und Marketing-Fachleute, „Best Practices“ zur Bewältigung vielfältiger Herausforderungen, innovative Ideen und neue Lösungsansätze werden vom SMF hochgeschrieben.

Das Forum ist u.a. der Veranstalter des Marketing Tags, der Sales Power Fachkonferenz, der Marketing Trophy sowie dem Marketeer of the Year und verfügt über mehr als fünfzehn Jahre Erfahrung

in der Konferenz-Organisation. Das SMF macht marketingrelevante Themen verständlich, vermittelt diese live und vernetzt Marketing-Zielgruppen untereinander. Als Contentgeber für diverse Kanäle und als Teil der weiteren Kreativ- und Kommunikationswirtschaft agiert das SMF als Interface im Dienst von Wissen, Praxis und Mehrwert mit einer innovativen, virtuellen, digitalen Erweiterung und untersucht das Teilen, das Zusammenarbeiten und Erleben neuer Werte und Umgangsformen.

Die Geschäftsstelle

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, Head of Sales

Marcel Weibel ist seit 2008 OK-Mitglied Marketing Tag im Nebenamt. Als Projektleiter der Marketing Trophy ist er für die Akquisition der Eingaben zum „Oscar im Marketing“ verantwortlich. Ab Januar 2019 gibt er als Head of Sales im Vollzeitamt den Ton im Verkauf an.

Der Vorstand

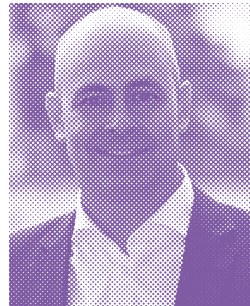


Uwe Tännler, Präsident

Dank seines Engagements hat sich der ehemals provinzielle Marketing Tag zum Gipfeltreffen der Schweizer Marketing Community gemausert. Der Inhaber der Tännler Personalmanagement AG mit Sitz in Urdorf ist seit 1996 selbstständiger Personal- und Unternehmensberater. Seit 2018 ist er Präsident der European Marketing Confederation. Sein Motto: 1+1=3.

Jon Turnes, Vorstandsmitglied Recht

Jon Turnes ist Group CRO und Partner der ruvercap investment AG. Als Rechtsanwalt mit Expertise u.a. im Bereich Marketing und Kommunikation war er langjähriges Zentralvorstandsmitglied von Swiss Marketing sowie Gründungsmitglied des Swiss Marketing Forums. Jon Turnes begleitet das SMF in rechtlichen und strategischen Belangen und beurteilt unabhängig Chancen und Risiken.



Thomas Schärer, Vorstandsmitglied Technik

Der CEO von Opera AG Thomas Schärer setzt mit einem eingespielten Team langjähriger Mitarbeiter und Partner Anforderungen rund um technische Belange von Events um. Er liefert dem SMF Technologie-, Multimedia- und Veranstaltungsdienstleistungen.

Mazyar Tännler, Vorstandsmitglied Finanz- und Rechnungswesen

Mazyar Tännler hat die Gesamtverantwortung für das Finanz- und Rechnungswesen. Die Interessen des CFO eines Unternehmens im Baunebengeschäft liegen im Finanzwesen, dem Marketing und im Unternehmertum.



EINZIG ARTIG ERFOLG REICH

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. Sie 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 mit dem gewohnt hochkarätig besetzten Marketing Tag 19 und dem Sales Power 19. Seien Sie dabei, lassen Sie sich inspirieren und machen Sie für Ihre Kunden den entscheidenden Unterschied.



Marketeer of the Year

Ein «Marketeer of the Year» ist eine Person, die mit kreativen, innovativen und mutigen Ideen überzeugt – und damit ihr Unternehmen oder ihre Marke von der Konkurrenz abhebt.

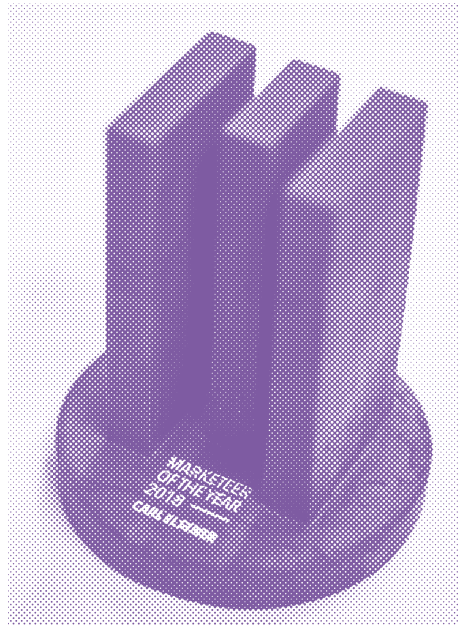
Die Schweizer Marketingszene leistet jedes Jahr Aussergewöhnliches. Nicht nur im Ausland, sondern auch hierzulande beschreiten Unternehmer und Marketingverantwortliche mit Mut und Innovationskraft neue Wege, um besondere Erfolgsgeschichten zu schreiben.

Der «Marketeer of the Year» ehrt herausragende Schweizer Persönlichkeiten. Leader, die sich trauen, mit ihren Unternehmen einzigartige Ideen umzusetzen. Menschen, die sich ausserhalb der Komfortzone bewegen, Neues entstehen lassen und damit für das Unternehmen sowie für die Konsumenten einen Mehrwert schaffen.

Digitale Transformationen sehen sie nicht als Bedrohung, sondern als Chance.

Only by Invitation
26. Februar 2019

www.marketeer-of-the-year.ch



MARKE TEER OF THE YEAR

LIGHT MY FIRE

Einzigartigkeit ist die Grundidee im Marketing. Nur wenn der Funke vom Verkäufer auf den Customer überspringt, entfacht er das Feuer. Doch wie gelingt es, Angebote in umkämpften, gesättigten und durch die digitale Transformation immer transparenteren Märkten zu positionieren? Durch einzigartige Innovationen, Prozesse, Mehrwerte und Experiences. Der Kunde ist kritisch und die Customer Journey hin zur Kaufentscheidung eine lange Reise mit vielen Abwegen.

Erfolgreiche Marketeers kommunizieren ihre Botschaft an allen Touchpoints zielgruppengerecht und individualisiert. Der Fokus liegt dabei auf realen Kundenprozessen. Denn der Customer erwartet das für ihn relevante Angebot zum richtigen Zeitpunkt. Entscheidend bleibt, wo sich der Kunde auf neue Lösungen einlässt und ob er den Anbietern vertraut. Deshalb

wird die Differenzierung über Omni-Channel-Distribution, Convenience, einzigartige Events und positive Customer Experience zunehmend wichtiger.

Erleben Sie den Marketing Tag 19 mit hochkarätigen Speakern. Machen Sie mit neuen Ideen und Ihrer Einzigartigkeit den entscheidenden Unterschied.

Die Marketing Trophy

Sie gilt als „Der Oscar“ der Schweizer Marketingbranche und feiert die kreativsten Ideen und erfolgreichsten Marketingprojekte des Jahres. Nominierte und Gewinner werden am Marketing Tag im Rahmen einer prominenten Veranstaltung den rund 1000 Teilnehmenden präsentiert. Mitmachen lohnt sich.

Marketing Trophy 19

12. März 2019

KKL Luzern

www.marketingtag.ch



Sales Power 19

Der Verkaufsprozess ist wie eine Liebesbeziehung. Springt der Funke vom Verkäufer auf den Customer über, ist alles möglich. Kommen muss nur der Richtige, der Einzigartige. Unique ist, wer einzigartige Innovationen, Prozesse, Mehrwerte und Experiences anbietet. Unternehmen müssen sich differenzieren und ihr einzigartiges Nutzenversprechen mit dem Produkt und der Dienstleistung verbinden. Im globalen Wettbewerb behauptet sich, wer seine Einzigartigkeit klar definiert und lebt. Wie entwickeln sich die Alleinstellungsmerkmale weiter und welche sind für die Kaufentscheidung wirklich relevant?

Ob Produktfeatures, Service-Komponenten der Industrie 4.0 oder Convenience und Customer Experience – erfolgreiche Verkäufer begeistern Interessenten auf der Customer Journey mit schlüssigen Argumenten. Entschei-

dend bleibt, wo sich der Kunde auf neue Lösungen einlässt und ob er den Anbietern vertraut.

Diskutieren Sie bei der Sales Power 19 mit hochkarätigen Experten innovative Ansätze und geben Sie Ihrem Business starke Impulse.

Jetzt Datum sichern!
Sales Power 19
12. + 13. November 2019
GDI Rüslikon, Zürich
www.salespowerforum.ch

CUSTO
MER
EINZIG
ARTIG
BEGEIST
ERN



FACE TO FACE

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

**T: 044 914 44 40
E: office@swissmarketingforum.ch
www.swissmarketingforum.ch**

*Print sponsored by **cube media AG***