

10. AUTOHAUS E-MARKETING DAY 2023

SO SETZEN SIE IHR DIGITALES MARKETING-BUDGET RICHTIG EIN!

15. und 16. Mai 2023 | Sheraton Offenbach Hotel

Mit der Einführung der Agentur wird sich der Strukturwandel innerhalb der Händlernetze verstärken. Allerdings bleibt es dabei, der stationäre Handel sorgt weiterhin für Loyalität bei den Kunden und lässt sich auch durch intensiven Direktvertrieb nicht verdrängen. Wenn der Rabatt nicht mehr im Mittelpunkt steht, ist Kundenbindung das wichtigste Differenzierungsmerkmal. Das funktioniert verstärkt allerdings über die digitalen Kanäle also Homepage, E-Commerce, Social Media, Einsatz von Messenger-Diensten usw. Digitales Marketing spielt in Zukunft eine noch zentralere Rolle.

Auf dem **10. AUTOHAUS E-Marketing Day 2023** nehmen wir deshalb die Kosten dafür genau unter die Lupe und zeigen die Stellhebel, um das Marketingbudget optimal einzusetzen. Nutzen Sie diese Veranstaltung zum Austausch und Networking und holen Sie sich neue Inspirationen.

Weitere Informationen unter: www.autohaus.de/emarketingday2023

Mit freundlicher Unterstützung von:

ALLES.AUTOC

autobörse.de
powered by Santander

mobile.de

NTT DATA
Trusted Global Innovator

VEACT
LEADS TO PROFIT.

PROGRAMM

MONTAG, 15. MAI 2023, 18:30 UHR

VORABEND

Begrüßung der Teilnehmer

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS und
Sascha Röwekamp, Geschäftsführer,
RWKMP® → Vertrieb der Zukunft

HÄNDLERTALK: Wieviel Digitalisierung im Autohaus muss sein – was ist Pflicht, was ist Kür?

TEILNEHMER



Stefan J. Gaul,
Digital Expert,
Gaul Company



Zaklina Koch,
Geschäftsführerin,
Autohaus Koch GmbH



Horst-Dieter Ries,
Geschäftsführer,
Autozentrum Ries GmbH



Julian Schnapp,
Kaufmännischer Leiter,
BMW Autohaus SPERBER



Jörn Wohlers,
Geschäftsführung,
PRECKEL Automobile GmbH

Gemeinsames Abendessen und Networking

TERMIN / ORT / ZIMMERBUCHUNG

Der Kongress beginnt am 15. Mai 2023 um 18:30 Uhr
und endet am 16. Mai gegen 16:00 Uhr

Sheraton Offenbach Hotel
Berliner Straße 111, 63065 Offenbach
Telefon: +49 69/82999707
E-Mail: reservation@sheratonoffenbach.com

Zimmerbuchung im Veranstaltungshotel:

EUR 149,- pro Einzelzimmer/Nacht inkl. Frühstück
Veranstaltungskontingent unter „E-Marketing Day“

DIENSTAG, 16. MAI 2023, 09:00 UHR BIS 16:00 UHR

KONGRESSTAG

Kosten der Digitalisierung im Automobilhandel

- Definition und Skizzierung der Digitalisierungsbereiche
 - Schwerpunkte beim Automobilhandel
 - Kalkulation der Kostenbausteine
- Stefan J. Gaul, Digital Expert, Gaul Company

Gemeinsam den Kunden abholen und begeistern: Marke und Handel stellen sich der digitalen Herausforderung

- Die Customer Journey ist mehr als ein Trend. Sie wird zunehmend digitaler und die Erwartungen der Kunden anspruchsvoller
 - Marke und Handel sind gemeinsam gefordert, die Kunden optimal auf „ihrer Reise“ zu begleiten
 - Investitionen in Daten-Infrastruktur, Systeme und Prozesse sind entscheidend und die Generierung von Leads über digitale Kanäle sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit diesen Daten stellen eine besondere Herausforderung dar
- Christina Herzog, Direktorin Marketing & PR,
Hyundai Motor Deutschland GmbH

Social Performance Recruiting: Mit digitalen Marketing- strategien neue Mitarbeiter finden und binden!

- Warum es neue Strategien für die Mitarbeitergewinnung im Autohaus braucht?
 - Wieso Social Performance Recruiting die kosteneffizienteste Methode ist?
 - In 5 Schritten zu neuen Mitarbeitern, die gekommen sind, um zu bleiben!
- Sascha Röwekamp, Autohauskind & Geschäftsführer,
RWKMP® → Vertrieb der Zukunft

Unabhängig, kosteneffizient & sichtbar: Strategien für Autohäuser zur Kundengewinnung abseits von Plattformen und Börsen

- Wie funktioniert Partnermarketing?
 - Wie stelle ich meine eigene Autohausmarke in den Vordergrund?
 - Welche Vorteile bringt das alles mit sich?
 - Wie kann ich das so kosteneffizient wie möglich gestalten?
- Ögüz Özcan, Geschäftsführer, Mobility-Ads GmbH

BEST-PRACTICE: Die Kraft von Zielgruppenmarketing am Praxisbeispiel SPERBER I BUSINESS

- Vor welchen Herausforderungen wir als regionaler BMW Händler stehen
 - Zielgruppensegmentierung als Basis für effektives Marketing
 - Vorstellung des SPERBER I BUSINESS Praxisbeispiels
- Julian Schnapp, Kaufmännischer Leiter & Florian Kreuzer,
SPERBER I BUSINESS Verkäufer, BMW Autohaus SPERBER

REFERENTEN



Stefan J. Gaul,
Digital Expert,
Gaul Company



Dr. Johannes Graßmann,
Industry Head Automotive
and Automotive Retail,
Google Germany GmbH



Christina Herzog,
Direktorin Marketing & PR,
Hyundai Motor Deutsch-
land GmbH



Florian Kreuzer,
SPERBER I BUSINESS
Verkäufer, BMW Auto-
haus SPERBER



Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur,
AUTOHAUS



Sascha Röwekamp,
Autohauskind &
Geschäftsführer, RWKMP®
→ Vertrieb der Zukunft



Matthias Niggehoff,
Verkaufspsychologe/CEO,
IFV Performance GmbH



Oguz Özcan,
Geschäftsführer,
Mobility-Ads GmbH



Michael Ruppert,
Founder, Managing
Partner, SNOOK Group



Julian Schnapp,
Kaufmännischer Leiter,
BMW Autohaus SPERBER

MODERATOREN

Was kostet Social Media Werbung?

- Wie plane ich generell Werbung auf Social Media?
- Welche Formate machen auf welchen Kanälen Sinn für Werbung?
- Wie plane und kalkuliere ich den richtigen Content?
- Wie plane und budgetiere ich das Media Budget?

Michael Ruppert, Founder, Managing Partner, SNOOK Group

Geschäftserfolg durch Marketing mit künstlicher Intelligenz

- Wie können Werbetreibende künstliche Intelligenz im Marketing verwenden?
- Wie kann künstliche Intelligenz für Effizienzgewinne genutzt werden?

Dr. Johannes Graßmann, Industry Head Automotive and Automotive Retail, Google Germany GmbH

Bessere Kunden gewinnen mit Verkaufspsychologie

- Mit den richtigen Botschaften menschlich passende Kunden online begeistern
- Reine Schnäppchenjäger abschrecken über das Marketing
- Magische Wörter, die sofort im Marketing einen Unterschied machen

Matthias Niggehoff, Verkaufspsychologe/CEO, IFV Performance GmbH

ZIELGRUPPE / TEILNAHME / KONTAKT

Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Marketingleiter, Serviceleiter, Leiter Neuwagen, Leiter Gebrauchtwagen, Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel, Marketingverantwortliche sowie Händlerbetreuer, Hersteller, Importeure und Branchen-Dienstleister.

Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt:

- **Vorzugspreis für Händler**
brutto 415,31 € (netto 349,- € zzgl. 66,31 € MwSt.)*
- für andere Unternehmen brutto 653,31 €
(netto 549,- € zzgl. 104,31 € MwSt.)*

AUTOHAUS-Abonnenten sowie Kunden der Sponsoren erhalten 100,- Euro Rabatt auf den jeweils gültigen Nettopreis.

*inklusive Abendessen am 15. Mai 2023, Mittagessen am 16. Mai 2023, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen, **exkl. Übernachtung**

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Elisabeth Huber, Telefon: +49 89 203043-1268,

E-Mail: elisabeth.huber@springernature.com

Danuta Stefaniak, Telefon: +49 89 203043-1288,

E-Mail: danuta.stefaniak@springernature.com