

AUSGABE
2/2009

media-TREFF.de

Der Media-Treffpunkt für Marketing-Profis im B2B

POWERED BY
ELEKTRONIK
PRAXIS



media-TREFF.de für die Elektronikbranche

von Franziska Harfy auf media-TREFF.de - InfoClick: 01EP0209



Liebe Kunden und Freunde der ELEKTRONIKPRAXIS!

Inmitten aller Schwierigkeiten, die die aktuelle Krise uns allen beschert, gibt es einen gegenläufigen Trend: Der Bedarf an persönlicher Weiterbildung steigt! Getreu dem Motto „Bildung gefährdet die Dummheit“ nutzen viele von uns gerade jetzt die aktuelle Lage, um eine berufliche Weiterbildung zu starten, einen Sprachkurs zu absolvieren oder ein interessantes Fachseminar zu besuchen.

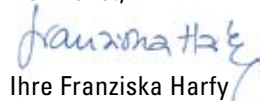
Das Team der ELEKTRONIKPRAXIS ist auf diesen Trend optimal vorbereitet: Schon seit Jahren veranstalten wir sehr erfolgreich interessante Branchentreffs und Kongresse wie z.B. den EMS-Tag in Würzburg (Juni 2009), den zweitägigen Steckverbinder-Kongress (Juni 2009) und den ESE Kongress (Dezember 2009). Und im April startet die ELEKTRONIKPRAXIS-Akademie das erste Verkaufsseminar für Vertriebsmitarbeiter (siehe Seite 3) in Elektronik- und Hightech-Unternehmen.

Jüngst luden wir einige Kunden zu einem Internet-Vortrag des Top-Referenten Sanjay Saudie nach München ein. Er gab wertvolle Tipps und Tricks für das Optimieren der eigenen Website und stellte Mechanismen für die Positionierung bei Google vor. Der komplette Vortrag steht für Sie als Webcast unter www.elektronikpraxis.de bereit.

Haben Sie auch interessante Themen für unsere Leser und User parat? Dann nutzen Sie die höchst effektive und kostengünstige Möglichkeit, ein Live-Webcast mit ELEKTRONIKPRAXIS durchzuführen. Ein Thema, eine Webcam und ein Internetzugang ist völlig ausreichend, den Rest erledigen wir für Sie! Wie das geht? Rufen Sie uns an. Gerne berichten wir über die guten Erfahrungen, die wir bereits mit Live-Webcasts und Webinaren sammeln konnten und informieren Sie über alle Möglichkeiten und Chancen, die ein Webinar Ihnen als Unternehmen zur Lead-Generierung und Positionierung Ihrer Firma als Know-How-Träger im Markt bietet.

Alles Gute und viel Erfolg für das zweite Quartal!

Herzlichst,


Ihre Franziska Harfy

Themenauszug in dieser Ausgabe und auf www.media-TREFF.de

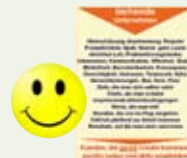
■ Lead-Marketing



■ Professionelles E-Mail-Marketing



■ Lachende Unternehmenskultur



Jetzt anmelden:

- ELEKTRONIKPRAXIS-Workshop für Vertriebsmitarbeiter in der Elektronik: Erfolgreich verkaufen



-Anzeige-

Gewinnen Sie Ihr Exemplar!

media-TREFF.de stellt drei Exemplare zur Verfügung!

Welche Vertriebsstrategie vertritt Thomas Burzler in seinem Buch MISSION PROFIT?

Bei PROFITSSELLING steht

a) das Produkt b) der Preis c) der kundenspezifische Mehrwert im Mittelpunkt eines Preisgespräches.

Ihre Antwort bitte bis zum 05. Mai 2009 via E-Mail an: franziska.harfy@vogel.de



MediaBudget
Fachmesse und Forum für effiziente Marketing-Kommunikation
08.+09.07.2009 | Neue Messe Stuttgart
WWW.MEDIABUDGET.DE

Crossmediale Transparenz auf der MediaBudget: Von Mediaprofis für Kommunikationsprofis

Das Jahr 2009 gewinnt an Profil: Es wird zu einer Herausforderung für die Wirtschaft im Allgemeinen und die Kommunikationsbranche im Speziellen. Der Anspruch an die Wirksamkeit und die Effizienz von Werbemaßnahmen wird zunehmen. Werbetreibende prüfen ihre Strategien, suchen nach neuen, Erfolg versprechenden Werbeformen und -formaten – ebenso wie die Verantwortlichen aus Media- und Werbeagenturen. Mit der MediaBudget etabliert sich eine hochkarätige Plattform für medienübergreifende Marketingplanung. Disziplinübergreifend präsentieren sich Anbieter den Entscheidern der Wirtschaft und der Agenturen. Austausch und Gespräch über neue Wege in der Media- und Budgetplanung werden zusätzlich durch den begleitenden Kongress und in Diskussionsforen vertieft. media-TREFF.de ist als Partner der MediaBudget auch 2009 mit seinem Web-TV-Team wieder dabei und fragt auf dem Kongress aktiv bei Referenten und Experten nach. Besuchen Sie uns auf den Ständen von media-TREFF.de und Vogel Business Media, da wo Werbung wirkt.

Bilder und Interviews von der MediaBudget 2008 mit **InfoClick**: 02EP0209



Lead-Generierung/-Marketing – ein effizientes Werkzeug für Neukundengewinnung

von Christian Schmitt auf media-TREFF.de - **InfoClick**: 07EP0209



Krise hin oder her, im Jahre 2009 sind ausbleibende Umsätze nicht unbedingt nur konjunkturbedingt, sondern auch mit fehlenden Marketinginnovationen verbunden. Zudem finden Marketinginnovationen fast nur noch online statt: Viele klassische Werbeträger sind nicht transparent bzgl. ihrer Werbewirkung, kosten viel Geld und erreichen auch viele Zielgruppen nicht im "richtigen" Zeitpunkt des Kaufprozesses. Effiziente Marketingmöglichkeiten sind gefordert, die im B2B-Marketing tatsächlich

funktionieren. In zunehmenden Maße sind die Zielgruppen bzw. Zielpersonen der heutigen Zeit internetaffin und nutzen das Internet um Informationen von Produkten und Dienstleistungen zu erlangen. Viele große Marken und Unternehmen haben sich in der Zwischenzeit im World Wide Web etabliert und nutzen die Vorteile des Digitalen Marketings. Nun sollte auch der Mittelstand wirksame Werkzeuge aus der Marketing-Toolbox der heutigen Zeit für sich nutzen. www.media-TREFF.de

Mittelstand setzt auf den Einkauf im Netz

von Bernd Pitz auf media-TREFF.de - **InfoClick**: 08EP0209

Der Einkauf von Produkten oder Dienstleistungen bei Zulieferern ist die wichtigste Internetanwendung in baden-württembergischen Unternehmen, so das wichtigste Ergebnis der 7. repräsentativen Unternehmensbefragung der FAZIT-Forschung im Ländle. Sowohl im IT- und Mediensektor als auch in den Anwenderbranchen von Informationstechnologien bestätigten 80 Prozent der Unternehmen mit Zugang zum Internet, dass sie das Internet für diesen Zweck einsetzen. An zweiter Stelle rangiert die Online-Werbung und das Marketing. Dafür nutzen 55 Prozent der Unternehmen des IT-

und Mediensektors und 40 Prozent aus den Anwenderbranchen das Internet. E-Commerce-Anwendungen, also der Verkauf von Dienstleistungen oder Produkten an andere Unternehmen oder Endverbraucher, wird von 30 Prozent der Unternehmen aus dem IT- und Mediensektor und von 16 Prozent aus den Anwenderbranchen betrieben. Hierbei dominieren in beiden Sektoren die Verkäufe an andere Unternehmen (B2B) gegenüber den Verkäufen an Endverbraucher (B2C). www.media-TREFF.de



Im Gespräch

Heiko Eckert zu den Top-Trends in der Suchmaschinenoptimierung (SEO)
InfoClick: 03EP0209



Dr. Carsten Baumgarth zum Markencontrolling von B2B-Marken
InfoClick: 04EP0209

Markus Franz zur Generation Internet und zu Unternehmen und Medien im Web 2.0
InfoClick: 05EP0209

Ausgelesen

Unerkannt im Netz
Peter Berger

Sicher kommunizieren und recherchieren im Internet

Zur Buchkritik **InfoClick**: 06EP0209



Aufzeichnung des Webinars: Newsletter vor Spamfiltern retten!

von Christian Schmitt auf media-TREFF.de - **InfoClick**: 09EP0209



Immer mehr Newsletter werden von Spamfiltern blockiert statt den Empfängern ausgeliefert. Der Grund: Provider und Filterhersteller betrachten jede Serien-E-Mail erst einmal als Spam. Nur wer das Gegenteil beweist, wird durchgelassen. Professionelle Newsletter beachten eine Reihe von technischen Vorgaben, die für Spamfilter wichtig sind. Ebenso wichtig: Ein sauberer Mailserver. Auch hier gibt es einiges zu beachten. Wie Sie professionelles E-Mail-Marketing be-

treiben und wie Ihre Newsletter Ihre Empfänger auch erreichen, erläutert Dr. Torsten Schwarz in dieser Aufzeichnung des Webinars "Newsletter vor Spamfiltern retten!". Das Webinar von media-TREFF.de fand am 10. März 2009 mit über 160 Teilnehmern im Internet statt, das interaktive Chat wurde eifrig genutzt und die Fragen der Teilnehmer zeigten, dass das Thema in vielen Unternehmen sehr aktuell ist. www.media-TREFF.de

Unternehmenskultur: Lachende Unternehmen haben die Nase vorn

von Anne M. Schüller auf media-TREFF.de - **InfoClick**: 10EP0209



Was das Dreigestirn aus Renditegier, Kurzzeitdenke und Kostenwahn anrichten kann, das wissen wir jetzt. Wenn nicht so, wie aber dann? Statt moralisierender Zeigefinger und wildem Aktionismus sind nun Konzepte gefragt, die auf ökonomische und soziale Nachhaltigkeit zielen. Dazu braucht es in den Unternehmen mehr Menschlichkeit – und eine „lachende“ Unternehmenskultur. Was bei einer Unternehmenskultur wirklich zählt? Niemals das, was in

schön gemachten Hochglanzbroschüren geschrieben steht, sondern die, die tagtäglich gelebt wird. Als Kunde spüren wir sie bei jedem Kontakt: zwischen den Zeilen des Mailings, am Besprechungstisch, meilenweit durchs Telefon. Sie fühlt sich gut an – oder auch nicht. Sie legt sich wie eine dunkle Wolke aufs Gemüt oder versorgt einen für Stunden mit Heiterkeit. www.media-TREFF.de

ELEKTRONIKPRAXIS-Workshop am 28. April: „Erfolgreich verkaufen“ für Vertriebs- mitarbeiter in der Elektronik

Mit besseren Preisen oder geringeren Rabatten lassen sich Umsatz und Unternehmensertrag steigern. Schon 1% weniger Rabatt oder 1% bessere Preise bedeuten bei 10 Millionen Euro Umsatz eine Gewinnsteigerung um 100.000 Euro! Das verdeutlichte Vertriebstrainer und Top-Referent Thomas Burzler auf dem Managementseminar Würzburger EMS-Tag im November 2008. Mit seinem Vortrag brillierte der Spezialist für Preisverhandlungen vor den Elektronikdienstleistern, die von besonders geringen Margen leben müssen. ELEKTRONIKPRAXIS hat mit dem Vertriebscoach den eintägigen Workshop „Erfolgreich verkaufen“ erarbeitet, der sich speziell an Vertriebsmitarbeiter in der Elektronik richtet. Wir laden Sie ein, dabei zu sein: Sie erfahren, wie Sie neue Kunden gewinnen, Kunden im Gespräch über-



Thomas Burzler, Trainer im Team von PETER SCHREIBER & PARTNER, gilt in seinen Spezialgebieten Preisgespräche und verkaufende Präsentation als einer der führenden Experten in Deutschland.

zeugen und gute Preise für Ihr Unternehmen erzielen können.

Der Trainer zeigt u.a. welche Faktoren bei der Kundengewinnung entscheidend sind, wie Sie mit Einwänden umgehen, Ihre Leistungen optimal präsentieren können und wie Sie auf die Frage nach dem Preis und das Argument „zu teuer“ richtig reagieren.

Die Veranstaltung findet am 28. April im Vogel Convention Center in Würzburg statt.

Die attraktive Teilnahmegebühr ist unser Konjunkturpaket: 650 Euro zzgl. MwSt. pro Person bzw. 500 Euro zzgl. MwSt für jeden weiteren Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen.

Die Agenda und Anmelde-möglichkeit finden Sie auf unseren Internetseiten www.elektronikpraxis.de/vertriebsseminar

InfoClick: 11EP0209

ELEKTRONIKPRAXIS-Akademie: Marketingexperten in der Münchner Skylounge

Eine Veranstaltung der besonderen Art hatte das ELEKTRONIKPRAXIS-Team für 20 Marketing-Verantwortliche am 25. März in der Skylounge in München organisiert. Der Experte für Internet-Marketing Sanjay Sauldie veranschaulichte in einem 90-minütigen Vortrag die Spielregeln im Internet. Danach gab Sternekoch Ron Aschemann mit einem 4-Gänge Menü, bei dem die Teilnehmer selbst Hand anlegen mussten, einen Einblick in die Gourmet-Küche.

„Jedes Unternehmen hat heute eine Internetseite, aber nur 5% aller Unternehmen schaffen es, damit Umsatz zu genießen“, eröffnete Sanjay Sauldie seinen Vortrag vor Marketingverantwortlichen in München. Sauldie ist nominiert für den „Oscar“ der Veranstaltungsbranche, den CONGA-Award als Top-10-Trainer und Referent Deutschlands und gehört zu den Top-100-Referenten der Speakers Excellence in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

„Wer im Internet Kunden gewinnen möchte“, so Sauldie, „muss erst einmal selbst gefunden werden.“ Und Sauldie zeigte an konkreten Beispielen, wie das funktioniert. Dabei gab der Experte Tipps zum Aufbau der Seite und deren Beschreibung und einen Einblick in die wichtigsten Kriterien nach denen Google eine Internetseite einordnet.



Mit seinem gekonnt vorgetragenen 90-minütigen Vortrag veranschaulichte Sauldie die komplizierten Algorithmen der Suchmaschine Google - einem zehnjährigen Jungen, der blind ist, und die Visitenkarten unzähliger Vertriebsmitarbeiterinnen (Internetseiten) sammelt. Denn die im Internet Erfolgreichen haben nicht nur eine Internetseite, sondern eine tüchtige Vertriebsmitarbeiterin, die rund um die Uhr präsent ist, potenzielle Kunden auf die Seite holt und den Besuchern genau die Informationen liefert, die sie suchen. Den kompletten Vortrag finden Sie als Webcast auf www.elektronikpraxis.de. (mehr...) www.media-TREFF.de **InfoClick:** 11EP0209

Events

Online Marketing Forum

Fachkonferenz für Online Marketing Entscheider

Termine: 04.05.09 - München,
13.05.09 – Frankfurt, 04.06.09
Hamburg, 09.06.09 Düsseldorf

www.onlinemarketingforum.de

ServiceTAG 2009

Kunden finden – Kunden binden

Ort: VCC Würzburg
Termin: 19. Mai 2009

www.servicetag2009.de

Managementseminar Würzburger EMS-Tag

für Führungskräfte von
Elektronikdienstleistern
25. Juni 2009
Würzburg

Kongress Embedded Software Engineering

- der erste deutschsprachige Kon-
gress ausschließlich zum Thema
Softwareentwicklung
8.-10. Dezember 2009
Sindelfingen

www.esk-kongress.de

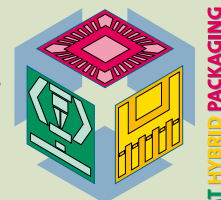
Einladung

Besuchen Sie das Team der
ELEKTRONIKPRAXIS
auf der SMT in
Nürnberg:

Halle 9,
Stand 512



Neben
diversen Kaffee-
spezialitäten
können Sie bei
uns auch selbst-
gebackenen
Kuchen
genießen!



Systemintegration
in der Mikroelektronik

Messe & Kongress
Nürnberg 5.–7. Mai 2009

NEU: InfoClick

Tragen Sie die **InfoClick** -Nummer, die Sie zu jedem Beitrag in der Printausgabe von *media-TREFF.de* finden in das Suchfeld auf www.media-TREFF.de. Per Mausklick gelangen Sie zum kompletten Beitrag.

Termine

AT= Anzeigetermin,
ET= Erscheinungstermin

Titel	AT	ET
Ausgabe 8 Messeausgabe SMT/ Hybrid/Packaging	Last Call	28.04.2009
Automotive Electronics Engineering Report	Last Call	28.04.2009
Sonderheft Optoelektronik & Displays	Last Call	04.05.2009
Ausgabe 9 Messeausgabe PCIM	Last Call	06.05.2009
Sonderheft Messen, Testen, Prüfen	23.04.2009	15.05.2009
Ausgabe 10 Messeausgabe Sensor + Test und Intersolar	24.04.2009	19.05.2009
Embedded Software Engineering Report	24.04.2009	19.05.2009
Sonderheft Embedded Systems Development I	08.05.2009	02.06.2009
Ausgabe 11	11.05.2009	04.06.2009
Sonderheft Elektromechanik I	15.05.2009	09.06.2009
Ausgabe 12	28.05.2009	23.06.2009
Automotive Electronics Engineering Report	28.05.2009	23.06.2009
Sonderheft Bauteilebeschaffung & Supply Chain Management I	15.06.2009	06.07.2009
Ausgabe 13	17.06.2009	09.07.2009
Ausgabe 14	01.07.2009	23.07.2009
Embedded Software Engineering Report	01.07.2009	23.07.2009
Ausgabe 15	17.07.2009	10.08.2009
Automotive Electronics Engineering Report	17.07.2009	10.08.2009
Ausgabe 16 - COPYTEST Ausgabe!	03.08.2009	25.08.2009

3. Anwenderkongress Steckverbinder 2009 30. Juni - 1. Juli 2009, Würzburg

Der Kongress Steckverbinder 2009 - Anwender sprechen mit Herstellern - ist europaweit die einzige deutschsprachige Veranstaltung mit Table-Top-Ausstellung, die sich ausschließlich, praxisorientiert und tiefgehend den vielfältigen Themen und Herausforderungen beim Design und Einsatz von Steckverbindern widmet.

An zwei einzeln buchbaren Kongresstagen erhalten die Teilnehmer umfassende Einblicke in aktuelle Trends, Methoden, praktische Lösungen und Technologien. In sechs Workshops werden den Besuchern ausgewählte Themen von Fachleuten aus der Branche praxisorientiert „zum Anfassen“ vermittelt.

Die Abendveranstaltung bietet Raum für einen ungezwungenen Erfahrungsaustausch, Expertengespräche, Diskussionsrunden u.v.m.

Schauen Sie doch einfach vorbei! Es lohnt sich! Anmeldung, Programm und Workshopthemen www.steckverbinderkongress.de

InfoClick: 13EP0209



Ihr Team für Ihre crossmediale Werbung bei ELEKTRONIKPRAXIS



Ulrike Huppmann
Crossmedia-Service
0931-418-2045
ulrike.huppmann@vogel.de

Mein Name ist **Ulrike Huppmann**, 52 Jahre jung, ich kam 1982 zu Vogel Business Media und arbeitete in verschiedenen Verlagsbereichen, bis ich 1992 zur ELEKTRONIKPRAXIS gestoßen bin. Als Verkaufsassistentin unterstützte ich das Verkaufsteam und am Telefon oder auf Messen pflegte ich gerne den Kontakt zu Ihnen, unseren Kunden und beantwortete alle Ihre Fragen rund um die ELEKTRONIKPRAXIS. Meine „Vogel-freie“ Zeit verbringe ich mit meiner Familie (Mann und zwei tolle Kinder). Wenn neben Kochen/Backen, Kurzurlauben, Nordic Walking /Spaziergängen noch Zeit bleibt, treffe ich mich gerne mit Freunden zum Weinwandern oder in einer Heckenwirtschaft auf einen Gläschen Frankenwein.

Impressum

Vogel Business Media GmbH & Co. KG
Max Planck-Str. 7/9, 97082 Würzburg

Telefon: +49 931 4 18-0
Telefax: +49 931 4 18-22 80
Internet: www.elektronikpraxis.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Franziska Harfy
Telefon: +49 931 4 18-3088
E-Mail: franziska.harfy@vogel.de

Christian Schmitt
Telefon: +49 931 4 18-2039
E-Mail: christian.schmitt@vogel.de

Marliese Bernhardt
Telefon: +49 931 4 18-2451
E-Mail: marliese.bernhardt@vogel.de

Gestaltung:

Medienproduktion - Agentur Print/
Online, Martin Röder



Franziska Harfy
Anzeigenleiterin
0931-418-3088
franziska.harfy@vogel.de



Hans-J. Schäffer
Key-Account-Manager
0931-418-2464
hans-juergen.schaeffer@vogel.de



Claudia Fick
Crossmedia-Beratung
0931-418-3089
claudia.fick@vogel.de



Susanne Müller
Crossmedia-Beratung
0931-418-2397
susanne.mueller@vogel.de



Axel Winheim
Crossmedia-Beratung
0931-418-2572
axel.winheim@vogel.de



Anita Conrad
Crossmedia-Beratung
0931-418-2132
anita.conrad@vogel.de



Claudia Ackermann
Auftragsmanagement
0931-418-2058
claudia.ackermann@vogel.de



Stephanie Röhl
Auftragsmanagement
0931-418-2281
stephanie.roell@vogel.de