

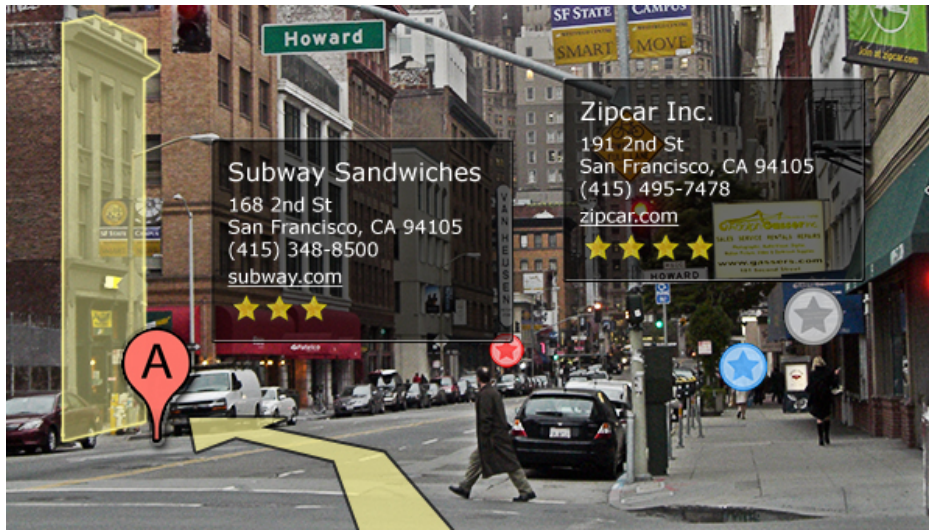


Seminar-Angebot

Augmented Reality für Marketing und Vertrieb

Arrival of Next Generation Marketing

Erfolgreich Kunden gewinnen und binden



Marken und Shops in der Nähe werden gefunden und bewertet



Print wird multimedial lebendig



Augmented Reality (AR) wird zu recht als „New Generation of Marketing“ bezeichnet. Unter AR versteht man die computergestützte Erweiterung der Wahrnehmung durch zusätzliche interaktive Informationsebenen. Die Technologie ermöglicht unzählige höchst wertschöpfende Anwendungsbereiche für Marketing und Vertrieb: von der Kundengewinnung und -bindung, über Kommunikation bis zum Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen. Aber auch, E-Commerce, Kundenservice und emotionale Markenwelten lassen sich über AR-Anwendungen ideal gestalten und inszenieren.

Seminar-Ziele

AR verstehen, transformieren und entwickeln können

Kardinalfrage: Was kann AR leisten?

- > Marken und Stores werden auffindbar gemacht und dorthin navigiert
- > Mobile Coupons werden eingescannt und anschließend eingelöst
- > Print-Broschüren und -Anzeigen werden multimedial nutzbar
- > Markenwelten können visuell dargestellt und erlebbar werden
- > Erklärungsbedürftige Produkte werden transparent und zugänglich gemacht
- > Zusätzliche (Marken-) Services/Informationen „on demand“ abrufbar
- > Marken können spielerisch und interaktiv erlebbar werden
- > Zielgruppen-spezifische Steuerung und Inszenierung von Werbebotschaften
- > Interaktives Window-Shopping schafft Aufmerksamkeit und Shop-Frequenz
- > und vieles mehr...



Aktuelle AR-Beispiele



Erweiterte ID/Kundeninformation



Coke: Print-Anzeigen werden zu elektronischen Coupons



Infinity M: Erfolgreicher Launch eines Autos, das es noch nicht gibt



Lego: Produkte werden lebendig

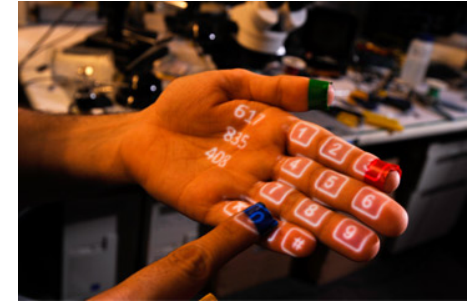


Nestlé: AR Game



Detaillierte Service-Anleitung/Interactive User Manual

Seminar-Inhalte und Agenda: Augmented Reality für Marketing und Vertrieb



10:00 – 10:15	Begrüßung, Vorstellung, Ablauf
10:15 – 11:00	Was ist AR und wie funktioniert AR? (Live Demos)
11:00 – 11:15	Kaffeepause
11:15 – 12:00	Welche erfolgreichen AR Anwendungen gibt es in Marketing und Vertrieb weltweit?
12:00 – 13:00	Lunch
13:00 – 14:30	Was kann AR konkret in Marketing und Vertrieb leisten und wann ist eine AR-Anwendung sinnvoll?
14:30 – 15:30	Welche Nutzen können Unternehmen und Nutzer durch AR erzielen?
15:30 – 15:45	Kaffeepause
15:45 – 16:15	Welche Erfolgsfaktoren sind bei der Entwicklung und Umsetzung von AR zu beachten?
16:15 – 16:45	Was sind die aktuellen Trends bei AR-Anwendungen?
16:45 – 17:00	Zusammenfassung und Verabschiedung

Seminar-Leiter Rolf Buchholz, Geschäftsführer der KEY VALUES GmbH

Rolf Buchholz, Geschäftsführender Gesellschafter der KEY VALUES GmbH, studierte nach seiner Ausbildung zum Werbekaufmann zunächst Betriebswirtschaftslehre. Später absolvierte er an der Bradford University in England ein MBA-Studium.

Herr Buchholz hat langjährige Management-Erfahrung, sowohl in internationalen Werbeagenturen, als auch in Beratungs- und Industrieunternehmen. 2004 gründete er mit KEY VALUES ein spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen für Innovation und Business Development. Er ist darüber hinaus Lehrbeauftragter für Innovation Management an der HSBA: Hamburg School of Business Administration, sowie der Akademie für Management und Nachhaltigkeit, Köln.

Seit 1,5 Jahren beschäftigt sich Rolf Buchholz intensiv mit AR, hat hierzu an think tanks teilgenommen, erfolgreiche Anwendungen analysiert, Machbarkeiten im Projekt untersucht und Vorträge zu dem Thema gehalten.

Unterstützt wird Rolf Buchholz durch Sebastian Metzner (TrendONE) und Marc Maurer (empea).



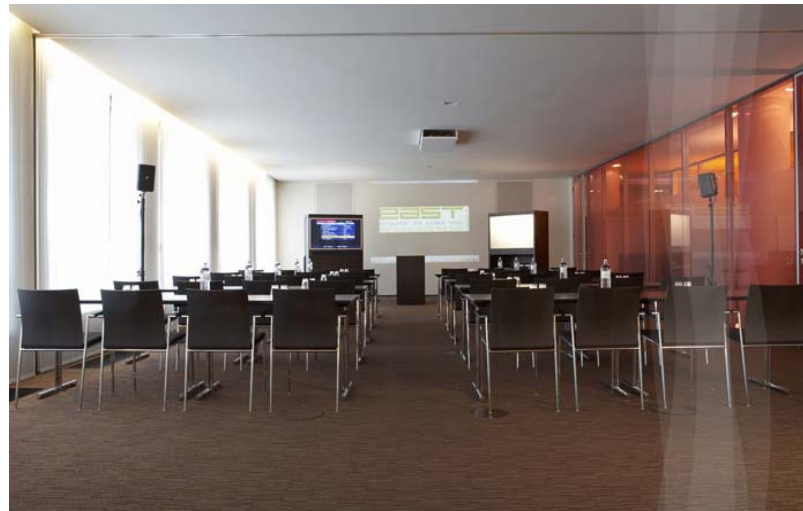
Entspannte Seminar-Atmosphäre: Die Räumlichkeiten des East-Hotel, Hamburg



Launch



Pausen-Bereich



Seminarraum



Restaurant

Alle Seminar-Daten auf einen Blick, wir freuen uns, wenn Sie dabei sind...

Seminar:	Augmented Reality für Marketing und Vertrieb Arrival of Next Generation Marketing
Termin:	Montag, 30.05.2011
Uhrzeit:	von 10:00 – 17:00 Uhr
Ort:	East-Hotel, Conference Center, 1.OG, Raum: Jasmin Simon-von-Utrecht-Strasse 31, 20359 Hamburg
Seminargebühr:	850,- EUR zzgl. MwSt. Hierin sind enthalten: Seminargebühr, Raummiete, Tagungsgetränke, Business Lunch, sowie die inhaltliche Seminar-Dokumentation. Der Seminarbeitrag wird mit der Anmeldung fällig.
Veranstalter:	KEY VALUES GmbH Innovation and Business Development Neuer Wall 50, 20354 Hamburg www.key-values.com
Anmeldung:	info@key-values.com 040/822 186 397