

8.30 – 9.00 **Empfang und Ausgabe der Tagungsunterlagen**

9.00 – 10.30 **Ethno-Marketing: Die wachsende Kaufkraft der Migranten**

- Was es ist und was es nicht ist
- Wie es funktioniert
- Warum Ihre Firma es zum Überleben braucht

Axel Liebetrau

10.30 – 10.45 **Kaffeepause**

10.45 – 11.45 **Die subjektive Seite: Kultureller Hintergrund und unterschiedliche Wahrnehmungen**

- Wie nutze ich ein einfaches Persönlichkeitsmodell
- Welche Persönlichkeiten gibt es im internationalen Vergleich

Stephan Meyer

11.45 – 12.45 **Ethnische Zielgruppen und kulturverbundene Produkte**

- Wie gelingt eine genaue (regionale) Markterfassung der verschiedenen ethnischen Zielgruppen
- Welche kulturellen Merkmale sind kaufentscheidend
- Welche Produkte und Dienstleistungen sind besonders kulturgebunden
- Was sind die notwendigen Auswirkungen auf Produktpolitik und Vertrieb

Axel Liebetrau

12.45 – 13.45 **Gemeinsames Mittagessen**

13.45 – 15.00 **Beziehungsmarketing und Business-Knigge für Muslime Kunden**

- Zukunftskunden Muslime – dauerhafte Beziehungen aufbauen
- Umgangsformen zwischen Fauxpas und Begeisterung
- Effektive Marketingaktivitäten und Vertriebskanäle

Mustafa Tükenmez

15.00 – 15.15 **Kaffeepause**

15.15 – 16.45 **Die praktische Seite: Anwendungsbeispiele mit Tipps u. Tricks**

- Migranten kaufen keine Marken, sie schließen sich ihnen an
- Von Generation zu Generation – Empfehlungsmarketing
- Best Practices in Produktmanagement und Marketingstrategien

Stephan Meyer und Axel Liebetrau

16.45 – 17.15 **The Art of the Start: Ethno-Marketing starten und umsetzen**

- Wie positioniere ich Ethno-Marketing in meinem Unternehmen
- Wie gewinne ich Mitsstreiter und Unterstützung

Axel Liebetrau

17.15 – 17.30 **Wrap-up, Feedback, Abschluss**

Stephan Meyer und Axel Liebetrau

anschließend **Apero** – gemeinsamer Ausklang mit Networking

Die Situation

Ausländer und Deutsche mit ausländischen Wurzeln sind in Deutschland eine wachsende Kundengruppe mit gewaltiger Kaufkraft. Bei einer Gesamtbevölkerung von etwa 82,5 Mio. leben in Deutschland 75,1 Mio. Deutsche und knapp 7,3 Mio. Ausländer, davon allein 1,9 Mio. Türken. Rechnet man Deutsche mit doppelter Staatsbürgerschaft, Eingebürgerte und Deutsche mit einem ausländischen Elternteil hinzu, so verzweifacht sich das Marktpotenzial fast. Dies bedeutet, fast jeder Zehnte in Deutschland ist ein Ausländer und fast jeder Fünfte hat zumindest teilweise eine ausländische Herkunft. Betrachtet man die hoch interessante Gruppe der Kinder, Jugendlichen und jungen Erwachsenen bis 25 Jahre, so ist es sogar jeder Vierte.

Die Herausforderung

Unternehmen von heute müssen sich mit kultureller Verschiedenheit ganz anders als bisher auseinandersetzen. Die Herausforderung des Ethno-Ansatzes besteht darin, die Unterschiedlichkeiten der Kunden als Chance zu verstehen. Wer diese Chance am besten wahrzunehmen versteht, hat einen Marktvorteil und erzeugt nachhaltigen betriebswirtschaftlichen Nutzen.

Folgende Fragen werden beantwortet:

- Wie verändert die Vermischung der Kulturen mein Geschäftsmodell?
- Wie bin ich der Konkurrenz in der Zielgruppe Migrant einen Schritt voraus?
- Welche Mentalitäten und Erwartungen haben meine Kunden?
- Welche Produkte und Lösungen sind bei der Zielgruppe gefragt?
- Wie vermeide ich kulturelle Fehltritte?

Fachtagung Ethno-Marketing

Nutzen Sie die wachsende Kaufkraft der Migranten

24. April 2008

Trainingszentrum & Seminarhotel
Bad Homburg



Anmeldeformular

Bitte senden Sie das Anmeldeformular an die folgende Faxnummer: + 49 (0) 62 22/66 29 43

1. Person

Vor-/Zuname Firma

Straße/Haus-Nr. PLZ/Ort

Telefon E-Mail

Unterschrift

Ich melde als weitere Teilnehmer an:

2. Person

Vor-/Zuname Firma

3. Person

Vor-/Zuname Firma

Bitte wenden Sie sich an:



Iris Liebetrau
Liebetrau Managementberatung
Haydnstraße 5
D – 69168 Wiesloch
Tel. + 49 (0)1 77/4 93 12 71
Fax + 49 (0) 62 22/66 29 43
kontakt@axel-liebetrau.de

Referenten



Stephan Meyer

Stephan Meyer studierte Wirtschaftspsychologie und BWL. Er war tätig für eine internationale Managementberatung und als Investment Manager einer Private Equity Gesellschaft. Seit 2002 ist er Inhaber und Denkwart der denkstelle.com.

Auf Projekten unterstützt Stephan Meyer seine Kunden beim Aufbau einer innovationsfreundlichen Unternehmenskultur und einer zukunftstauglichen

Marktpositionierung. In seinen lebhaften Vorträgen vermittelt er Einsichten, wie Visionäre im Unternehmen zu händeln sind. Stephan Meyer ist Moderator des größten unabhängigen Diskussionsforums über Zukunftsforschung im deutschsprachigen Raum. www.denkstelle.com



Axel Liebetrau

Axel Liebetrau ist Partner einer international tätigen Expertengruppe für Trend- und Zukunftsforschung. Er berät Führungsteams großer Konzerne, die Spezialisten der Strategieabteilungen und führende Mittelständler. Neben 20 Jahren Praxiserfahrung als Banker, Trainer, Managementberater und Unternehmer hat er eine fundierte akademische Ausbildung als Dipl. Betriebswirt (FH) und

MBA in International Management Consulting. Axel Liebetrau hält Vorträge und Seminare zu verschiedenen Themenbereichen in Unternehmen, Verwaltungen und Universitäten. Als Forscher und Lehrbeauftragter in verschiedenen Hochschulen verbindet er Lehre und unternehmerische Tätigkeit.

www.axel-liebetrau.de



Mustafa Tükenmez

Mustafa Tükenmez ist CRM-Manager der Mercedes Benz / Taunus-Auto-Verkaufs GmbH, langjähriger Marketingprofi mit den Schwerpunkten in Vertriebs- und Marketingkonzepten sowie Experte für den Koran. Ethno-Marketing ist seine Leidenschaft. Aufgewachsen in beiden Kulturen, spricht türkisch und deutsch als Muttersprache. In der Türkei und Deutschland war er Vorstand

eines Bekleidungsherstellers und dort unter anderem für den Vertrieb verantwortlich.

Konditionen und Anmeldung

Wen treffen Sie?

Die Veranstaltung ist branchenübergreifend. Sie richtet sich in erster Linie an Geschäftsleiter und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb sowie an Experten aus den Bereichen der Geschäfts- und Produktentwicklung und dem Innovationsmanagement.

Veranstaltungsort / Termin: 24. April 2008



Im Trainingszentrum & Seminarhotel Bad Homburg
Herderstraße 1, D-61350 Bad Homburg
Tel.: +49 (0)6172 893-355
Fax: +49 (0)6172 893-394

Tagungsinvestition

490,- EUR zzgl. MwSt., inkl. Pausenbewirtung, Mittagessen und Tagungsunterlagen.

Stornogeühr: 50 % innerhalb 4 Wochen, 100 % innerhalb 2 Wochen vor der Veranstaltung.

Ermäßigung bei Zusatzanmeldungen:

Damit preiswert weitere Kollegen teilnehmen können, um gemeinsam Strategien für die Zukunft zu diskutieren, beträgt die Tagungspauschale für jede weitere Person aus Ihrem Unternehmen nur 290,- EUR zzgl. MwSt. Das heißt, Sie bezahlen bei 2 Teilnehmern nur 390,- EUR pro Person, bei 3 Teilnehmern nur mehr 360,- EUR pro Person.