

# Workshop: Loyalty für Handel und Industrie

## Kunden aktivieren und binden.

CUSTOMER  
LOYALTY

### Inhalte

- Kundenbindung Trends & Tools
- Zielerreichung und-messung
- Short-Term – Long-Term Loyalty
- Loyalty und Promotion Instrumente
- Belohnungsmechanismen
- Gamification
- Personalisiertes Kampagnenmanagement
- Kundendaten Nutzung
- Lieferantenmanagement
- House of Loyalty-Frame

### Wer sollte teilnehmen?

- Handelsunternehmen
- Konsumgüterindustrie
- Agenturen
- (Technische) Dienstleister
- Berater
- Loyalty Manager
- Trade Marketing
- CRM Manager
- Produktmanager
- Marketing Manager
- Category Manager

### Ziele des Seminars

- Grundlagen vermitteln
- Überblick verschaffen
- Verändertes Nutzerverhalten verstehen
- Trends und Hypes verstehen und einordnen
- Von einem neutralen Standpunkt Loyaltykonzepte beurteilen
- Best Practices kennen lernen
- Zukünftige Entwicklungen verstehen
- Loyalty-Toolbox nutzen
- Aufbau einer Loyalty-Canvas

### Wie läuft es ab?

- Workshop mit ca. 6 Stunden Länge
- Zwischen acht und 20 Teilnehmern
- Vorträge, interaktiver Workshop
- Vorher, nachher und in den Pausen Gelegenheit zum Netzwerken

### Jetzt buchen!

Alle weiteren Infos zu Preisen, Terminen und Buchungsmöglichkeiten finden Sie auf unseren Webseiten: [ZukunftdesEinkaufens.de](http://ZukunftdesEinkaufens.de)

Oder schreiben Sie uns.  
[info@zukunftdeseinkaufens.de](mailto:info@zukunftdeseinkaufens.de)

### Sie möchten mehr?

- Individuelle Anpassung der Inhalte an Ihre speziellen Fragestellungen
- Geschlossene Gruppe, auch Inhouse
- Beratung oder Unterstützung
- Ganz-Tages-Veranstaltung
- ...oder noch mehr

Sprechen Sie uns an! [info@zukunftdeseinkaufens.de](mailto:info@zukunftdeseinkaufens.de)