

7. International Gift Card & Couponing Summit

2016



Jetzt informieren & anmelden:
www.dfvcg.de/giftcard16

17. / 18. Oktober 2016

Attraction – Animation – Action: Welche Incentives aktivieren den Kunden zum Kauf?

Ramada Hotel | München Messe

Erleben Sie live auf der Main Stage u.a.:



Frank Astheimer
Miles & More



Cyril Charton
vente-privee



Thomas Meeß
Apple



Stefan Müller
ADAC



Stefanie Möbius
Maurer & Wirtz -
House of Perfums



Daniele Tonini
Target Research

Partner:



Medienpartner dfv Mediengruppe:



Weitere Medienpartner:



+ Best Practice Stage I + Experten Lunch | + Pitch
Pitch-Jury live: hagebaumarkt – Rossmann –
METRO Cash & Carry – Palmers Textil

Ein Business-Event der:

dfv Conference
Group

1. Tag | Montag | 17. Oktober 2016

Das Programm 7. International Gift Card & Couponing Summit 2016

Im Plenum

9.30 Uhr Begrüßung durch den Moderator

Der Gift Card & Couponing Markt: Status quo & Potenziale

9.40 Uhr Consumer's perception of digital rewards in loyalty 
loyalty programs: insights from a multi-country research
Daniele Tonini, Partner, Target Research

Profitabler werden mit erfolgreichem Gift Card Business

10.20 Uhr **Keynote**

Erfahrungen aus dem iTunes Gift Card Business
Thomas Meeß, Head of Sales - iTunes Retail EMEA,
Apple

11.00 Uhr Kaffee- & Kommunikationspause auf der Expo

Parallele Sessions

Kunden binden, gewinnen & begeistern
Main Stage (Kongresssaal)

11.40 Uhr **Der Gutschein Index 2016: Status Quo zum Einsatz von Gutscheinen in Marketing & Vertrieb in Deutschland und Praxisimplikationen für Marketing-Entscheider**

Maximilian Wagner, Institut für Marketing,
Ludwig-Maximilians-Universität München

12.10 Uhr **Der Deal mit den Neukunden – Dealportale vs. Neukundengewinnung**

- ✓ Erfolgsanalyse
- ✓ Resümee
- ✓ Aussichten

Manuel Bartsch, Director Marketing & HR, Lensspirit

Best Practice: Fashion & Wie steht es um Online Couponing?
Best Practice Stage (Networking Area)

11.40 Uhr **Titel in Abstimmung**

Martin Geldermann, Geschäftsführer, fashioncheque

12.10 Uhr **Die Evolution des Online Couponing Marktes – Ist der Hype vorbei?**

Benedict Budiman, Director Business Development & Strategic Partnerships, Groupon

12.40 Uhr Mittags- & Kommunikationspause auf der Expo

Im Plenum

Pitch: Wer hat das überzeugendste Incentive-Tool?

14.00 Uhr **Pitch: Plädoyers für DAS Incentive-Tool Sie wollen Ihre innovative Couponing und Loyalty Solution präsentieren?**

Bewerben Sie sich bei:
Mike Döring Tel.: +49 69 7595-3046
mike.doering@dfvcg.de

Die hochkarätige Pitch-Jury:
Jens Rothfuß, Leitung Marketing, hagebaumarkt
Burkhard Mensing, Werbeleitung, Dirk Rossmann
Christian Contini, Bereich CRM/CRM Division:
Hauptabteilungsleiter Kampagnen- und Customer
Life Cycle Management, METRO Cash & Carry
Deutschland
Nicolas Faimann, Head of Project Management
Office, Palmers Textil
Die Jury diskutiert live, welcher Kandidat/welches
Unternehmen mit seinem Angebot am meisten
überzeugt und begeistert.

Kaufimpulse auslösen durch erfolgreiche Anreizsysteme

15.00 Uhr **Meilen, Rabatte, Produkte – Wie lassen sich Kaufentscheidungen steuern und Kunden binden?**

Frank Astheimer, Director New Partnerships, Miles & More

15.30 Uhr **Mitgliederbindung beim ADAC: Das ADAC Vorteilsprogramm – Erfolgsmodell Direkttrabatt**

Stefan Müller, Leiter Vorteilsprogramm & Marketingkooperationen, ADAC

16.00 Uhr Kaffee- & Kommunikationspause auf der Expo

Perspektiven für den Gift Card- & Couponing Markt

16.40 Uhr **Die Beacon und Geo Fence Technologie bei Sportscheck. Die Technologien im Vergleich**
Michael Jacobi, Konzeption eCommerce – Mobile,
SportScheck

17.10 Uhr **Abschlussdiskussion zum 1. Kongresstag E-Couponing, Mobile Payment, Beacon... Was sind innovative Impulsgeber? Wo liegen die Potenziale der Zukunft für den Gift Card- & Couponing-Markt?**

Diskutanten:
Michael Jacobi, Konzeption eCommerce – Mobile,
SportScheck
Karina-Anna Dörschel, Geschäftsführung, Sonnenhotels
und Referenten-Auswahl des 1. Kongresstages

17.30 Uhr **Learnings vom 1. Kongresstag**

Abschluss & Ausklang des ersten Kongresstages auf der Expo

Get-together

Zum Abschluss des ersten Veranstaltungstages sind Sie herzlich zum Get-together eingeladen. Nutzen Sie diese einmalige Möglichkeit, in entspannter Atmosphäre Ihre Dienstleister, Kollegen und Partner zu treffen und Ihr Netzwerk zu pflegen und auszubauen.

Im Plenum

9.00 Uhr Begrüßung durch den Moderator
Stefan Schneider, Geschäftsführer, CardsConsult

Best Practice Report: Gutscheinkarte – Big Data: Die Challenge geht weiter

9.10 Uhr Die Gutscheinkarte bei Intersport – To Dos and Don'ts bei der Anbietersauswahl und Einführung
David Tews, Ressortleiter Marketing, INTERSPORT

9.40 Uhr Mobile Couponing & personalisiertes Marketing im Context von Big Data
Kathrin Schürmann, Rechtsanwältin, SCHÜRMAN WOLSCHEENDORF DREYER

10.10 Uhr Kaffee- & Kommunikationspause auf der Expo

Parallele Sessions

Best Practice: Retail & Travel
Main Stage (Kongresssaal)

10.50 Uhr Aus dem Netz ins Geschäft – E-Couponing als Umsatzkanal für den stationären Handel:
Das Prinzip Rosedeal by vente-pivee.com
Cyril Charton, Director Sales – Business Unit, vente-privee

11.20 Uhr Emotionalisierung des Kundenlebenszyklus
Warum, wie und mit welchen Gutscheinmodellen ist es möglich den Kunden emotional in den unterschiedlichen Phasen des Kundenlebenszyklus abzuholen?
Till Schlumberger, Product Owner Reisen, Neue Verlagsgesellschaft

12.10 Uhr Nah, näher, KONSUM. Kundenbindung einer Konsumgenossenschaft
Roger Ulke, Vorstandsmitglied, KONSUM DRESDEN

Learnings: Retail Data & Mehrwert-Gutschein
Best Practice Stage (Networking Area)

10.50 Uhr Arbeiten mit dem Datenflüsterer:
Das IMS Retail Data Science Lab
/ Das „Ungeheuer“ Big Data: Bändigung mit Data Scientists
/ Erfolgreiche Co-Working Formate in der Einzelhandelspraxis
/ Antizipation von Kundenverhalten & Einbindung in die Customer Journey
Michael Bregulla, Head of New Sales, Ingenico Marketing Solutions

11.20 Uhr Der Mehrwert-Gutschein als neuer Werbekanal:
Wie Eurowings mit OptioPay Markenbindung und Umsatz steigert
Franziska Focken, Lead Strategic Account Development, OptioPay

Hier könnte Ihr Vortrag stehen.
Bewerben Sie sich bei:
Mike Döring | Tel.: +49 69 7595-3046 | mike.doering@dfvcg.de

12.40 Uhr Mittags- & Kommunikationspause auf der Expo

Im Plenum

Incentive Marketing am POS – Incentive durch Erlebnis

14.00 Uhr Shopper Marketing:
Abverkaufsunterstützung am Point of Sale
Incentivierungsformate aus der Duftbranche
Stefanie Möbius, Group Trade Marketing Manager, MÄURER & WIRTZ

14.15 Uhr Das Einkaufserlebnis bei Jacques'
William B. Conley, Leitung Servicecenter & B2B, Jacques Wein-Depot

14.30 Uhr Learnings & Kongressabschluss

14.45 Uhr Kaffee- & Kommunikationspause auf der Expo

15.00 - 17.30 Uhr

IMA Europe Members Meeting powered by 

Die Kongressteilnehmer sind eingeladen, kostenfrei teilzunehmen.

15.00 Uhr Opening IMA Session
Brian Dunne, President, Incentive Marketing Association Europe

15.00 - 15.15 Uhr Incentives bei H-Hotels (Ramada München)
Andreas Stefan Müller, Cluster Director of Sales, H-Hotels (Ramada München)

15.15 - 15.45 Uhr Innovation in occasion-based packaging: What can be learned both in the B2C and B2B space
Jürgen Stichenwirth, Gift Card Evangelist, PowerSell

15.45 - 16.00 Uhr Networking- Pause

16.00 - 16.30 Uhr Employee Engagement Through Flexible Benefits
Monika Lang, Business Development Manager, Benify

16.30 - 17.00 Uhr Physical Merchandise in Incentives
N.N.

17.00 - 17.30 Uhr HR Incentives: Darf es etwas weniger sein?
Christian Aubry, Geschäftsführer, Edenred Deutschland

17.30 Uhr Closing remarks
Mark Gregg, Vice President Incentive Marketing Association Europe

17. / 18. Oktober 2016

7. International Gift Card & Couponing Summit 2016

Partner & Ausstellungsmöglichkeiten

The Place To Be – Für Ihr erfolgreiches Business mit den Machern und Entscheidern

RELEVANT – VERNETZEND – WERBEWIRKSAM

Werden Sie Partner: Profitieren Sie von Ihrer Präsenz auf der **Best-Practice Bühne** oder beim **Experten-Lunch**.

Ihr Ansprechpartner:

Mike Döring
E-Mail: mike.doering@dfvcg.de
Telefon: +49 69 7595-3046



Jetzt online anmelden unter:
www.dfvcg.de/giftcard16

**750,- €*
zzgl. gesetzl. MwSt.**

**Teilnehmerpreis für Handelsunternehmen, FMCG,
Gastronomie, Hotellerie**
(nicht mit anderen Rabatten kombinierbar)

**1.150,- €*
zzgl. gesetzl. MwSt.**

Teilnehmerpreis für alle weiteren Teilnehmer

* Preis gültig für Abonnenten von **Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung, Der Handel, TextilWirtschaft, HORIZONT** oder **LebensmittelZeitung**. Nicht-Abonnenten zahlen zusätzlich 100,- € auf die Kongressgebühr. Die Kongressgebühr beinhaltet Essen und Getränke während der Veranstaltung, sowie den Besuch der Vorträge und der Ausstellung. Der Veranstalter behält sich Referenten- und Themenänderungen vor.

Zusätzlich erhalten Sie bei einer Anmeldung **ab dem dritten Teilnehmer Ihres Unternehmens 50 % Rabatt**.

Zimmerreservierung

Unsere Kooperationshotels halten ein Zimmerkontingent für die Kongressteilnehmer bereit, auf das Sie bei Bedarf zurückgreifen können. Das Kontingent steht Ihnen bis acht Wochen vor dem Kongress zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter dem Stichwort „**GiftCard 2016**“ vor. Nähere Informationen finden Sie unter: www.dfvcg.de/giftcard16

Termin und Ort

7. International Gift Card & Couponing Summit 2016

17. / 18. Oktober 2016

Ramada Hotel | Konrad-Zuse-Platz 14 | 81829 München | +49 89 9400830

Datenschutz: Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu Werbezwecken jederzeit widersprechen per E-Mail: datenschutz@dfvcg.de. Nähere Informationen erhalten Sie unter www.dfvcg.de.

Bei Fragen oder Anregungen unterstützen Sie gerne:

Programm:

Nadja Schuppli-Herter
nadja.schuppli-herter@dfvcg.de
Tel.: +49 69 7595-3034

Sponsoring & Ausstellung:

Mike Döring
mike.doering@dfvcg.de
Tel.: +49 69 7595-3046

Teilnehmer:

Stephen Hain
stephen.hain@dfvcg.de
Telefon: +49 69 7595-3024