

## PROGRAMM

### Beginn 10:30 Uhr

- Begrüßung und Einführung in die Geomarketing-Aufgabenstellung
- Adressbezogenes Geomarketing als Chance für Multi-channel-Retailer aus Sicht von FRANKONIA
- Darstellung der Vorgehensweise bei der Lösung der Aufgaben durch die Direktmarketing-Anbieter
  - ACXIOM
  - AZ Direct
  - GEMINI DIRECT
- Gegenüberstellung der Lösungen und Präsentation der Vergleichsergebnisse durch das Fraunhofer IAIS
- Abschlussdiskussion

### Ende gegen 16:00 Uhr



## DAUER DES WORKSHOPS

22. April 2009 von 10:30 bis 16:00 Uhr

## VERANSTALTUNGSORT

- Der Workshop findet im Fraunhofer-Institutszentrum Birlinghoven (IZB) in Schloss Birlinghoven statt.
- Eine Anfahrtsskizze finden Sie unter [www.izb.fraunhofer.de/anfahrten](http://www.izb.fraunhofer.de/anfahrten)

## TEILNAHMEGEBÜHR

- € 200,- (inkl. MwSt.) bei Anmeldung bis zum 1. März 2009
- € 240,- (inkl. MwSt.) bei Anmeldung nach dem 1. März 2009

In der Gebühr sind die Begleitunterlagen sowie Mittagsimbiss und die Kaffeepausen enthalten.

## STORNOGEBÜHREN

- bei Rücktritt bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 50,- €
- Rücktritt später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 100% der Teilnahmegebühr

Eine Ersatzperson kann gestellt werden.

## ANMELDUNG

Fraunhofer-Institut für Intelligente Analyse- und Informationssysteme IAIS  
Frau Renate Henkeler  
Schloss Birlinghoven  
53754 Sankt Augustin  
Fax: 02241 14-2072  
[renate.henkeler@iais.fraunhofer.de](mailto:renate.henkeler@iais.fraunhofer.de)  
[www.iais.fraunhofer.de/Veranstaltungen](http://www.iais.fraunhofer.de/Veranstaltungen)

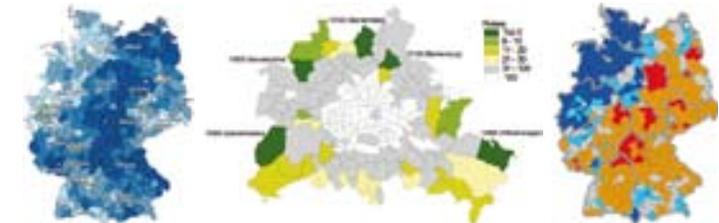


**Fraunhofer** Institut  
Intelligente Analyse- und  
Informationssysteme

## GEO-DIREKTMARKETING

Chance für Multichannel-Retailer

22. April 2009 | Sankt Augustin | Schloss Birlinghoven



In Zusammenarbeit mit

**FRANKONIA** **ACXIOM**  
*Seit 1908*

**AZ Direct**  
arvato services

**GEMINI DIRECT**  
marketing solutions

## CHANCEN DES GEO-DIREKTMARKETING

- Teure Fehlentscheidungen bei der Standortwahl vermeiden.
- Kundenpotenzial als wichtigen Standortfaktor einbeziehen.
- Die bestimmenden Merkmale der Zielgruppe erkennen.
- Mit Kundenadressen die Verteilung des Kundenpotenzials optimal einschätzen.
- Die Potenzialverteilung zur Planung von Werbemaßnahmen nutzen.

Geomarketing behandelt raumbezogene Fragestellungen des Marketing durch geographische und statistische Analysen und Modelle. Hierzu werden externe Marktdaten auf verschiedenen räumlichen Ebenen sowie interne Unternehmensdaten benötigt. In dieser Veranstaltung werden Fragen zum adressbezogenen Geomarketing – unter Beachtung der Datenschutzrichtlinien – beantwortet.

Zunächst wird das Unternehmen FRANKONIA, ein Multichannel-Retailer für Jagdausrüstung, schildern, welche Chancen das adressbezogene Geomarketing für das eigene Unternehmen bietet. Weiterhin hat das Fraunhofer IAIS drei typische Marketingaufgaben aus dem Versandhandel vorgegeben. Verschiedene Anbieter aus dem Direktmarketing stellen auf dem Workshop ihre Lösungen vor und nutzen dazu repräsentative Daten, die von FRANKONIA zur Verfügung gestellt werden.

## Aufgabenstellung

- Das Standortnetz eines Versandhandelsunternehmens soll erweitert werden. Es sollen Gemeinden mit einem hohen Kundenpotenzial ermittelt werden, deren Lage jedoch für bereits bestehende Filialen keine Konkurrenz bilden.
- Für eine Plakatwerbung in Berlin werden PLZ-Gebiete mit dem höchsten Kundenpotenzial gesucht.
- Zudem sollen geeignete Straßen zur Verteilung von 20 000 Prospekten in Berlin gefunden werden. Die Streuverluste sollen gering gehalten werden.

## Lösungen

- Drei Direktmarketing-Unternehmen, ACXIOM, AZ Direct und GEMINI DIRECT, stellen Ihnen ihre Vorgehensweise und ihre Ergebnisse zur Zielgruppenanalyse, Potenzialanalyse, Standortplanung und Werbeplanung vor.
- Abschließend stellt das Fraunhofer IAIS die Lösungswege und Ergebnisse einander gegenüber.

Im Rahmen dieser Veranstaltung wollen wir Ihnen nicht die Entscheidung für die Wahl eines Direktmarketing-Unternehmens abnehmen, wohl aber Kriterien liefern, die die Auswahl eines Anbieters ermöglichen.

## Kontakt

Dr. Angi Voss  
angelika.voss@iais.fraunhofer.de

Regine Freitag  
regine.freitag@iais.fraunhofer.de

Telefon 02241 14-2047

## ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich zum Workshop

**Geo-Direktmarketing für Multichannel-Retailer**  
am **22. April 2009 in Sankt Augustin** verbindlich an.

Name: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_

Firma/  
Institution: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

Firmenanschrift: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

**Hinweis:** Gem. § 26.1 Bundesdatenschutzgesetz unterrichten wir Sie über die Speicherung Ihrer Anschrift in einer Datei und die Bearbeitung mit automatischen Verfahren.

Die im Programm bekannt gegebenen Stornogebühren habe ich zur Kenntnis genommen.

Ort, Datum: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_