

EHI Multichannel Management Kongress 2012

- 12.- 13. Juni 2012
- Hilton Hotel, Düsseldorf
- www.multichannel-kongress.com



► Hintergründe

Das EHI ist mit über 570 Mitgliedern eine der bedeutendsten Handelsorganisationen im deutschsprachigen Raum.

Gerade im stationären Handel besteht bei den Handelsmitgliedern des EHI ein großer Bedarf an einer praxisnahen und fachlich hochwertigen Veranstaltung zum Thema Multichannel Management. Führende Branchenveranstaltungen des EHI, wie

- **EHI Technologie Tage,**
- **EHI Marketing Forum,**
- **Handelslogistikkongress,**
- **EHI Kartenkongress**

decken bereits Teilbereiche einer Multichannel-Strategie ab.

Nicht zuletzt dadurch verfügen wir bereits über ein großes Netzwerk an qualifizierten Kontakten.

► Programmkonzept

Der Kongress richtet sich insbesondere an stationäre Händler, die ihre E-Commerce-Strategie noch nicht endgültig formuliert haben, sollen auf diesem Weg Konzepte und Ideen zur Strategieentwicklung geliefert werden. Die Veranstaltung wird alle Bereiche der Nutzung des Internets für das Unternehmen beleuchten. Es werden sowohl Fragen der Unternehmenswebsite, der Onlineshops, der Nutzung des Internet für das Marketing, die Mitarbeit in sozialen Netzwerken sowie nicht zuletzt Fragen neuer Zahlungssysteme und des M-Commerce adressiert. Insbesondere wird es um die Frage gehen, wie die Unternehmen ihre Aktivitäten auf unterschiedlichen Vertriebskanälen optimal managen können.

Zielgruppe sind daher die für E-Commerce-Strategien insgesamt und für einzelne Bereiche verantwortlichen Mitarbeiter der stationären Handelsunternehmen, soweit diese eine größere Zahl von Filialen betreiben.

Folgende Unternehmen haben bereits ihre Mitwirkung zugesagt:

- **Google Retail**
- **Schuhhaus Görtz**
- **Froodies**
- **adidas**
- **Globetrotter**
- **Emmas Enkel**

sowie:

- **Prof. Klaus Brunnstein**
- **Rechtsanwaltskanzlei Osborne und Clark**

► Überblick 2012

Der „**EHI Multichannel Management Kongress**“ bietet den Teilnehmern, insbesondere Verantwortlichen für Vertriebs-Strategien im stationären und Online Handel, sowie Technologie-, Payment- und Logistikpartnern des Handels, der Industrie und der Dienstleisterbranche:

- Multichannel Management aus dem Blickwinkel der Organisation, des Marketings und der Kommunikation
- Strategien, Lösungen und Technologien für die Integration unterschiedlicher Vertriebskanäle
- Besondere Herausforderungen für den stationären Handel bei der Umsetzung von Multichannel Konzepten
- Schwerpunktthemen wie Payment, Fulfillment, Integration von mobilen Kanälen, rechtliche Aspekte, Sicherheit
- Zahlreiche, erfolgreiche Fallbeispiele aus dem Handel u.v.m. / Best-Practices
- EHI-Vortrag mit Daten und Fakten MC Konzepte, Zahlungssysteme etc.

► Networking

Auf der kongressbegleitenden Ausstellung bieten Dienstleister des Handels umfassende Informationen zu neuen Multichannel Konzepten der Branche.

Die Abendveranstaltung bietet zudem eine ideale Gelegenheit zum Gedankenaustausch und ist eine ausgezeichnete Möglichkeit die Eindrücke des Tages im persönlichen Gespräch und in ungezwungener Atmosphäre mit ihren Kunden zu vertiefen.

Multichannel Kongress 2012 – vielfältige Möglichkeiten ...

- stärken Sie Ihre eigene Marke
- erweitern Sie Ihr Netzwerk, Treffen Sie Top-Entscheider der Handelsbranche
- zeigen Sie Kompetenz bei zielgruppenspezifischen Themen
- nutzen Sie unsere etablierte Veranstaltung, um Ihre innovativen Produkte, Neuheiten und Dienstleistungen erfolgreich zu kommunizieren
- unterstützen Sie Ihren Vertrieb

► Durchführung

EHI Retail Institute GmbH

Spichernstraße 55, 50672 Köln

Tel.: +49 (0) 221 / 57993-28 (-48), Fax: +49 (0) 221 / 57993-45

E-Mail: seminare@ehi.org; Internet: www.ehi.org



Eine Veranstaltung des:



Medienpartner:



Weitere Partner:



Messepartner:



► Ansprechpartner



Ulrich Spaan

Inhalte

Tel.: 0221 57993 23

E-Mail: spaan@ehi.org



Monika Henke

Begleitausstellung/Sponsoring

Tel.: 0221 57993 870

E-Mail: henke@ehi.org