

AGENDA

KONFERENZ: DER WEG ZUR RICHTIGEN AGENTUR

09:30 Uhr Check-In / Kaffee

10:00 Uhr Begrüßung

10:10 Uhr Der Agenturmarkt im Umbruch | Thomas Strerath (Inhaber Strerath) / Benjamin Minack (Gründer und Geschäftsführer ressourcenmangel, Präsident des GWA)

Inhousing, Customizing, On-Premises, Consultants, Martech, Automatisierung: welches Buzzword wirklich die Kraft hat, die etablierte Arbeitsteilung zwischen Kunde und Agentur zu verändern.

10:50 Uhr Von Gold zu Rot – Die Evolution der Hirschen zum Team Mediamarkt | Jens Kurznack (Managing Director, Zum roten Hirschen) / n.n.

Ein Beispiel für ein innovatives Agenturmodell. Wann lohnen sich solche Konstruktionen? Was sind die Vor- und Nachteile? Welche Herausforderungen gibt es?

11:30 Uhr Kaffeepause

11:50 Uhr Agenturauswahlprozesse in der Praxis | Oliver Klein (Inhaber und CEO, Cherrypicker)

Wie sieht hier die Empirie aus - Wie werden Pitches vergütet, wie viele werden von Seiten der Agenturen abgelehnt, wo liegen die Stolpersteine?

12:30 Uhr Der Auswahlprozess im Unternehmen | Katharina Rubbert-Störmer (Bereichsleiterin Marketing Kommunikation & Brand Management, Targobank)

Wie sieht der ideale Prozess der Agenturauswahl aus? Von der Problemstellung über das Briefing bis zum Vertrag. Wie ist die Zusammenarbeit zwischen Fachabteilung und Einkauf zu gestalten? Wo lauern Fallstricke?

13:15 Uhr Mittagspause

14:00 Uhr It's a match?! – der New-Business-Prozess in Agenturen | Roland Bös (Partner S & F)

Welche Sources of Business sind relevant? Wer kümmert sich um Anfragen? Wie sieht der Prozess nach eingehender Anfrage aus? Welche Kriterien entscheiden über Teilnahme / Nicht-Teilnahme am Pitch?

14:45 Uhr Alternativen zum Pitch – Workshops, Chemistry-Meetings, Probeaufträge | Marco Zingler (Managing Partner Denkwerk und Vorstand BVDW)

Wann ist überhaupt der Pitch das geeignete Auswahlverfahren? Wann passen die anderen Instrumente besser? Was macht im Kern die anderen Verfahren aus? Welcher Aufwand steckt jeweils dahinter?

15:15 Uhr Kaffeepause

15:45 Uhr Vorsatz oder Missverständnis? Wenn Pitches schief gehen. Beispiele aus dem Alltag von Agenturen und Unternehmen. | Thorsten Hebes (Managing Partner, Serviceplan Public Relations & Content)

Anonymisierte, aber echte Cases aus dem Alltag von Unternehmen und Agenturen.

16:15 Uhr Nach dem Pitch – die Gestaltung der Zusammenarbeit | Michael Winkler (Inhaber Aprais Germany)

Nach dem Pitch ist vor dem Pitch? Wie man sicherstellt, dass die neue Agentur tatsächlich besser arbeitet als die Ex-Agentur? On-Boarding des neuen Agentur-Teams, Abstimmung der Ziele, Feedback-Kultur.

16:45 Uhr Verabschiedung, Ende