**Pressemitteilung**

# 7. Lead Management Summit: Aus der Praxis für die Praxis

## Fachkongress für den Mittelstand mit vielen Instrumenten und Impulsen für das Lead Management

Am 9. und 10. April 2019 dreht sich im Vogel Convention Center Würzburg alles rund um das Thema „Lead Management“. Der Fachkongress „Lead Management Summit“ zeigt, wie Interessenten − sogenannte „Leads“ − generiert, Neukunden gewonnen und Bestandskunden ausgebaut werden.

Bereits seit sieben Jahren wird der „Lead Managment Summit“ vom Fachmedium „marconomy“ veranstaltet. Der Summit ist der zentrale Treffpunkt für alle Marketing- und Vertriebsverantwortlichen aus dem Mittelstand, die sich mit dem Thema „Lead Management“ beschäftigen. Anhand von interaktiven Formaten, branchenübergreifendem Know-how-Austausch sowie Beispielen aus der   
Praxis erfahren die TeilnehmerInnen, wie Lead Management im Unternehmen erfolgreich eingesetzt, aktuelle Entwicklungen und Trends umgesetzt und Lead-Management-Prozesse optimiert werden können. Vom Einsteiger bis zum Profi − das vielfältige Programm bietet Impulse und Lösungsansätze für alle Lead-Management-Interessierten.

B2B-Marketer aus Industrie-Unternehmen zeigen, wie sie mit den Themen Marketing Automation und Content Marketing umgehen und den Leadprozess aufgesetzt haben: von der Interessenten-Generierung bis hin zum „Point of Sale“. Die Themen wurden von den Lesern des Fachmediums „marconomy“ definiert und beinhalten folgende Schwerpunkte: Einführung Lead Management, Touchpoints, Social Selling, Leadqualifizierung und Marketing und Sales Software. Ein Gremium aus fünf erfahrenen Lead Management Anwendern und Experten stellt die Vielfalt und die Qualität der Vorträge und Programmpunkte sicher: Im Zentrum steht dabei, den Teilnehmern möglichst viele Impulse und Werkzeuge zur Professionalisierung ihrer täglichen Arbeit zur Verfügung zu stellen. Getreu dem Motto: Aus der Praxis für die Praxis!

Die Highlights der Praxiscases:

* Die Customer Journey bei Continental: vom klassischen Marketing zur Data Science - Praxisbericht aus dem aktuellem Projekt
* Erfahrungsbericht: Einführung des digitalen Lead Managements auf Messen bei Bosch Building Technologies
* Social Selling: Mit LinkedIn zur erfolgreichen Leadgenerierung bei SKF
* Viel „Try“ und ab und zu auch ein „Error“. Lead Generation in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie bei Freudenberg
* Video Content der bewegt – wie Würth Videos in die Contentstrategie einbaut

In zahlreichen Expertenvorträgen erfahren die TeilnehmerInnen zudem, welche Trends und Entwicklungen sich künftig auf das Lead Management auswirken und erhalten zudem konkrete Handlungsvorschläge für den Arbeitsalltag.

Zu den Highlights der Experten-Vorträge zählen:

* Die Roadmap zur perfekten Lead Management Strategie von Norbert Schuster
* Update DSGVO & e-privacy von Dr. Carsten Ulbricht
* Projektplan für die richtige Marketing & Sales Softwareauswahl im Mittelstand von Peter O’Neill
* Content Marketing in der Customer Journey: Auf diese Formate kommt es an von Sascha Tobias von Hirschfeld

Interaktive Formate wie Barcamps stellen zudem den Know-how-Austausch unter den TeilnehmerInnen sicher. Dort hat jeder die Möglichkeit, ein eigenes Projekt mitzubringen und gemeinsam mit anderen TeilnehmerInnen und ExpertInnen weiterzuentwickeln. In Gruppen von 10 bis 15 Personen bearbeiten Interessenten in einem offenen, ungezwungenen Austausch das gewählte Thema. Die Agenda und der Ablauf werden von den TeilnehmerInnen selbst entwickelt und gestaltet. Insgesamt wird es zehn Barcamps geben, beispielsweise zu den Themen „Wie innovative Marketer mehr Leads mit Growth Hacking gewinnen können“ und „Micro Targeting am Beispiel der Zielgruppe Handwerk“.

Außerdem wird es einen Live-Toolvergleich von CRM-Systemen geben: Anhand einer konkreten Aufgabenstellung präsentieren CRM-Hersteller den TeilnehmerInnen die Möglichkeiten und Funktionsweise ihres Systems.

Der 7. Lead Management Summit findet statt am:

**9./10. April 2019 im Vogel Convention Center in Würzburg**

Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.leadmanagementsummit.com](http://www.leadmanagementsummit.com)

Akkreditierung für Journalisten bei [pressestelle@vogel.de](mailto:pressestelle@vogel.de)

**marconomy** ist das Fachportal für B2B Marketing- und Kommunikation. Anhand von Praxisbeispielen zeigt das Fachportal auf, wie Trends aus dem Consumer-Bereich auch in mittelständischen Industrie- und Technologieunternehmen Anwendung finden. Branchenübergreifend werden Marketing- und Kommunikations-Verantwortliche über [www.marconomy.de](http://www.marconomy.de), den wöchentlichen Newsletter sowie die Social-Media-Kanäle erreicht. Weiteres Know-how vermittelt marconomy mit den beiden Fachkongressen „Lead Management Summit“ und „B2B Marketing Days“. marconomy ist ein Fachmedium **der Vogel Communications Group,** einer der führenden Dienstleister für B2B-Kommunikation im deutschsprachigen Raum. Hauptsitz ist Würzburg. Mit vier Agenturen am Berliner Standort bietet die Gruppe umfassende Kommunikationskompetenzen. Die Angebote der Gruppe reichen von Fachmedien, Corporate Publishing, Social-Media-Services, PR, Messedienstleistungen, Netzwerken und Communitys bis zu Market Intelligence & Insights sowie einem hauseigenen Kongresszentrum.

Diese Pressemitteilung finden Sie auch unter [www.vogel.de](http://www.vogel.de)

Belegexemplar/Link erbeten.