

Einladung zum **Shop-Treffen Nord** Die Weserparty in Bremen

26.06.2010
A1-Hotel, Stuhr bei Bremen

powered by

Shop-Treffen Nord – das etwas andere Event

Ein Vorwort von Michael Brand, adebio Forderungsmanagement

Liebe Shopbetreiber,

Sie werden sich sicher fragen: „Schon wieder ein Event für Shopbetreiber? Gibt es davon nicht schon genug?“. Richtig, es gibt viele Veranstaltungen, doch das Shop-Treffen Nord ist anders. Hier steht das Networking im Vordergrund, nicht der Kommerz – sozusagen „von Usern für User“, auch, wenn wir selbst gar kein Shopbetreiber sind. Dementsprechend ist diese Veranstaltung auch bis in die späte Nacht geplant.

Wer bereits die Oxid-Shop-Treffen in Weilburg kennt, der weiß die familiäre Atmosphäre zu schätzen. Trotz aller sorgfältiger Planung versuchen wir als Veranstalter, das Event nicht zu sehr zu professionalisieren und sterilisieren. Das Persönliche zählt, der Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Experten. Dass auch mal etwas improvisiert werden muss, macht den besonderen Charme der „Shop-Treffen“ aus.

Wir führen unsere Veranstaltung daher auch nicht in den großen Städten und Hotels durch, sondern lieber etwas abseits des „Großstadtdschungels“. Das jetzige Hotel ist mit dem Auto verkehrsgünstig gelegen, mit Bahn oder Flieger allerdings nur mit dem Taxi erreichbar, da es im Bremer Umland liegt.

Wir sind keine professionellen Veranstalter, sondern haben Spaß am Gedankenaustausch mit Ihnen. Und versuchen daher, einfach ein Zusammenkommen unter Gleichgesinnten zu organisieren. Die geringe Teilnahmegebühr ist daher auch vielmehr ein Unkostenbeitrag für uns, da wir natürlich unsere eigenen Kosten decken müssen. Diese Veranstaltungen sind jedoch nicht unser Geschäftsmodell!

Während bei anderen Veranstaltungen die Referenten für ihren Vortrag bezahlen müssen und dann natürlich nur die Anpreisung der eigenen Produkte im Sinn haben, so dürfen die Referenten bei uns für einen geringen Unkostenbeitrag vortragen. Im Gegenzug sind die Referenten angehalten, den Input für die Teilnehmer in den Vordergrund zu stellen. Auch sind die Vorträge vielmehr Appetitanreger für nachfolgende persönliche Gespräche und daher bewusst kurz gehalten. Alle Referenten stehen im Gegenzug den ganzen Tag mit Rat und Tat zur Seite und stellen sich Ihren persönlichen Fragen. Dass natürlich auch die Referenten versuchen, neue Kunden für sich zu gewinnen, steht außer Frage. Aber was zählt, ist hier die Zurückhaltung, das Understatement und die Information.

In diesem Sinne freue ich mich, wenn sich viele Onlineshops bei uns anmelden und wir gemeinsam einen tollen Tag mit netten Menschen und interessanten Gesprächen verbringen können.

Ich freue mich auf Ihr Kommen und verbleibe

Mit freundlichem Gruß

Ihr



Michael Brand

Agenda zum Shop-Treffen Nord (26.06.2010)

(Änderungen vorbehalten)

10.00 – 10.15 Uhr Begrüßung
Henrik Steffen, top concepts

Payment & Recht

10.15 – 10.35 Uhr Forderungsmanagement – mehr als nur Inkasso
Michael Brand, adebio Forderungsmanagement

10.35 – 10.55 Uhr
Reserviert für Peter Reinkensmeier, Heidelberger Payment GmbH

10.55 – 11.15 Uhr Abmahnungen: Noch immer ein Problem im Onlinehandel
Dr. Stephan Schenk, Kanzlei Dr. Schenk

11.15 – 12.00 Uhr Kaffeepause

Administration

12.00 – 12.20 Uhr
Reserviert für Marco Steinhäuser, OXID eSales AG

12.20 – 12.40 Uhr
Reserviert für Hagen Meischner, mad geniuses GmbH/pixi

12.40 – 13.00 Uhr BüroWARE marketplace - die All-in-one eBusiness-Lösung für den Multi-Channel Vertrieb
Stephan Meiringer, B.I.T. Soft GmbH & Co. KG

13.00 – 14.30 Uhr Mittagessen

Shopdesign

14.30 – 14.50 Uhr
Reserviert für Markus Kehrer, FACT-Finder

14.50 – 15.10 Uhr
Reserviert für Harald Küper, Cliplister GmbH

15.10 – 15.30 Uhr
Reserviert für Johannes Altmann, Shoplupe

15.30 – 16.15 Uhr Kaffeepause

Marketing & Kundenservice

16.15 – 16.35 Uhr
Reserviert für Ulrich Pöhner, GREYHOUND und Torsten Kossmann, outdoortrends.de

16.35 – 16.55 Uhr
Reserviert für Andreas Wolff, econda GmbH

16.55 – 17.15 Uhr
Reserviert für Sigmar Kress, Top Concepts

17.15 – 17.30 Uhr Zusammenfassung und Diskussion

17.30 – 18.30 Uhr Sektempfang

18.30 – 20.00 Uhr Abendessen

ab 20.00 Uhr Get Together mit Erfahrungsaustausch

Achtung Fußballfans: Sollte Deutschland bei der Weltmeisterschaft als Gruppenzweiter das Achtelfinale erreichen, so steht für das Spiel um 20.30 Uhr eine große Leinwand für die Übertragung im Hotel zur Verfügung!

Tischmesse-Teilnehmer

(Änderungen vorbehalten)



adebio Forderungsmanagement
Inh. Michael Brand
Eichelkämpe 20
28277 Bremen

Telefon +49 421 17519160
Telefax +49 421 17519166
Homepage www.adebio.de
Mail info@adebio.de



top concepts Internetmarketing GmbH
Mittelweg 177
20148 Hamburg

Telefon +49 40 600907930
Telefax +49 40 600907933
Homepage www.topconcepts.de
Mail info@topconcepts.de



B.I.T. Soft GmbH &Co. KG
Hannoversche Strasse 21
31675 Bückeburg

Telefon +49 5722 9504-0
Telefax: +49 5722 9504-55
www.bit-soft.de
info@bit-soft.de

Anmeldung zum Shop-Treffen Nord (26.06.2010)

Bitte per Telefax an (04 21) 175 19 166

Hiermit melde ich folgende Person zum Shop-Treffen Nord an (bitte je Tagungsteilnehmer eine Anmeldung):

Person

Nachname: _____

Vorname: _____

Firmenname: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

Email: _____

Es gelten die Veranstaltungsbedingungen gem. Seite 2 dieser Einladung, die ich zur Kenntnis genommen habe.

() Ich bin damit einverstanden, zukünftig per E-Mail über weitere Shop-Treffen von adebio informiert zu werden
(falls gewünscht, bitte ankreuzen)

Ort/Datum

Unterschrift

Sponsoring zum Shop-Treffen Nord (26.06.2010)

Grundsätzlich ist ein Sponsoring beim Shop-Treffen Nord äußerst günstig gehalten!

Zum einen liegt dies daran, dass damit nur die Kosten (z. B. für Raummiete, Sektempfang, Werbung, Büromaterial etc.) gedeckt werden sollen, da wir derartige Events nicht hauptberuflich veranstalten, sondern vielmehr Spaß daran haben und wir von der Veranstaltung auf andere Weise partizipieren (Kundengewinnung).

Zum anderen wünschen wir uns im Gegenzug eine größtmögliche Unterstützung bei der Bekanntmachung des Shop-Treffens (z. B. Hinweis im Newsletter, XING-Gruppen, Portalen, etc.). So erreichen wir eine Menge Shopbetreiber und machen die Veranstaltung gemeinsam zu einem Erfolg. Jeder Sponsor kann von den Kunden und Kontakten der anderen Sponsoren profitieren – es gilt also nicht „User für User“, sondern „Sponsor für Sponsor“.

Was uns besonders wichtig ist:

Bei den Vorträgen soll nicht die Werbung für das Produkt, sondern die Information für die Teilnehmer im Vordergrund stehen. Das Shop-Treffen ist eine Informationsveranstaltung, kein Basar! Natürlich darf auch Werbung gemacht werden, aber möglichst über Kompetenz und nicht über große Sprüche. Bitte überlegen Sie: Was würden Sie als Shopbetreiber von einem Vortrag erwarten? Genau so sollte dann auch der Vortrag sein! Vielen Dank!

Die nachstehenden Sponsoringangebote enthalten nicht die Teilnahmegebühr für irgendwelche Personen. Die Teilnahmegebühr wird zusätzlich fällig, bitte die Personen anmelden!

Sponsorpaket 1:

Sie erhalten einen Tisch bei der Tischmesse für 69,- EUR

Sponsorpaket 2:

Sie erhalten einen Vortragsslot auf der Veranstaltung 69,- EUR

Sponsorpaket 3:

Sie erhalten einen Tisch bei der Tischmesse und einen Vortragsslot auf der Veranstaltung 99,- EUR

Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.
Die Rechnungsstellung erfolgt durch uns nach der Anmeldung.