

Data Mining Konferenz 2005

Market Research meets aCRM – lautet das Motto dieser ersten vom ec3 veranstalteten Data Mining Konferenz und steht für eine Vision, deren Realisierung in Zeiten kompetitiver Märkte zu einer Schlüsselfrage für den unternehmerischen Erfolg wird. Ziel ist, den Brückenschlag zwischen Methoden des Data Mining – wie sie im analytical CRM eingesetzt werden – und der klassischen Marktforschung zu schaffen, um ein tieferes und besseres Verständnis von Kunden und deren Bedürfnissen zu erlangen.

Kooperationspartner



6. April 2005

[R]Evolution der Glaskugel

Market Research meets aCRM



[R]Evolution der Glaskugel

Market Research meets aCRM

Informieren Sie sich über neueste Trends und Möglichkeiten im Bereich von aCRM und Marktforschung. Hochkarätige Referenten aus "beiden Welten" präsentieren ihre Erfahrungen aus der Praxis diverser Wirtschaftsbereiche und bürgen für eine für die betriebliche Praxis informative sowie qualitativ hochwertige Veranstaltung.

Programm

Uhrzeit	Vortrag	Referent	Firma
08:00 - 09:15	Registrierung		
09:15 - 09:30	Vorstellung ec3	Karl Fröschl	ec3
09:30 - 10:00 (Keynote)	Insights with Attitude – Using Survey Technologies to enrich Understanding of Customer Behavior	Richard Scionti	SPSS, Inc.
10:00 - 10:30	Profitable Data Mining Strategien – Vom theoretischen Modell zur praktischen Nutzung	Wilfried Grossmann, Marcus Hudec	Uni Wien
10:30 - 11:00	Kaffeepause		
11:00 - 11:30	Limbic Map im aCRM: Verhaltensbasierte Kundensegmentierung	Gerd Bögel	MSD Sharp & Dohme
11:30 - 12:00	"Quality meets Customer" – Kundenzufriedenheitsanalysen bei den ÖBB	Claus Braunecker	ÖBB
12:00 - 12:30	Kundenanalyse im eCommerce mit Web Usage Mining	Albert Hacker, Viktor Krammer	ec3
12:30 - 14:00	Mittagsbuffet		
14:00 - 14:30 (Keynote)	Der gläserne Mensch: Rahmenbedingungen und Entwicklungen	Wolfgang Bachmayer	Österreichische Gesellschaft für Marketing
14:30 - 15:00	Data Mining und Datenschutz – Ist das technisch machbare auch rechtlich zulässig?	Alexander Skribe	Heinke + Partner
15:00 - 15:30	Automatisierte Erstellung statistischer Tabellenbände	Roland Kurzawa, Gerhard Schmidt	Data Technology
15:30 - 16:00	Kaffeepause		
16:00 - 17:00	"Der Kunde: Potential und Risiko" – aCRM bei Banken und Versicherungen (Podiumsdiskussion mit Impulsreferaten)	Michael Maderbacher, Michael Sailer, Michael Schlögl	BA-CA, RLB NÖ-Wien, Wr. Städtische Vers.
17:00 - 17:20	Den "richtigen" Preis setzen – mit DELI und pro demand	Bernhard Goldberger	prolytic
17:20 - 17:30	Verabschiedung	Karl Fröschl	ec3



[R]Evolution der Glaskugel

Market Research meets aCRM

Der Kunde ist einerseits ein komplexes und sehr individuelles Wesen, das sich oft schwer vorhersagbar verhält, andererseits wird er jedoch durch Transaktionsdaten (aCRM) sowie Markt- und Meinungsdaten (Mafo) abgebildet. Diese beiden Datenbereiche betreffen zumeist verschiedene Systeme und werden inhaltlich oftmals nicht verknüpft. Eine Kombination dieser beiden Bereiche bewirkt den Vorteil einer komplexeren Kundensicht und einer genaueren Prognose. Als Folge davon können Synergieeffekte und Effizienzpotentiale besser genutzt werden. Durch die erweiterte Kundensicht entwickelt sich der gesamte Analyseprozess hin zum Predictive Enterprise.

Erleben Sie am 6. April im modernen Ambiente des Tech Gate Vienna diese innovative Konferenz. Erfahren und diskutieren Sie neue Wege der möglichen und sinnvollen Integration dieser beiden klassischen Bereiche der Informationsgewinnung. Nutzen Sie diese anspruchsvolle Plattform für wertvollen Erfahrungsaustausch und Diskussionen rund um die Bereiche Marktforschung, Database Marketing und Data Mining.

Eruieren Sie auf anspruchsvollem Niveau das komplexe Zusammenspiel der Analysen von Kundenverhalten mittels aCRM und Kundeneinstellung durch Marktforschung sowie die vorteilhafte Verknüpfung dieser Informationsquellen für eine umfassende Sicht auf Kunden und ihr Verhalten und schaffen Sie so die Grundlage für präzise Vorhersagemodelle.

Die Teilnahmegebühr beträgt € 95,- (zzgl. 20% MwSt.). Im Preis enthalten sind das Mittagsbuffet und die Pausengetränke.

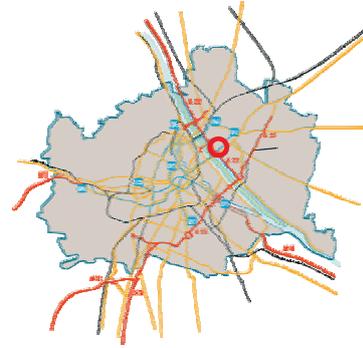
Anmeldung:

Für die Anmeldung verwenden Sie bitte das beiliegende Anmeldeformular oder besuchen Sie die Konferenzhomepage (<http://datamining.ec3.at>). Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen berücksichtigen wir nach dem Prinzip „first come, first serve“.

Ihre Fragen richten Sie bitte per eMail an datamining@ec3.at. Wir freuen uns, Sie im April im Tech Gate Vienna begrüßen zu dürfen.



Anreisebeschreibung Tech Gate



Mit dem PKW: Tech Gate Vienna liegt direkt an der Abfahrt der Reichsbrücke. Biegen Sie vom Stadtzentrum kommend links in den ersten Kreisverkehr und wählen Sie die Ausfahrt Richtung Donau-City-Straße. Die Tech Gate Vienna Parkgarage ist gekennzeichnet. Die Einfahrt finden Sie unmittelbar nach Abzweigung vom zweiten Kreisverkehr.

Mit der U-Bahn: In nur acht Minuten erreichen Sie uns direkt vom Stadtzentrum mit der U1, Station Kaisermühlen – VIC. Über den Gehweg erreichen Sie uns in nur zwei Minuten.

Über ec3

Das Electronic Commerce Competence Center (ec3) bündelt informationstechnische und betriebswirtschaftliche Kompetenzen im Bereich elektronischer und mobiler Geschäftsabwicklung sowie im Bereich vorwettbewerblicher Prototypen- und Geschäftsmodellentwicklung.

ec3 sieht sich als strategischer Knoten im Bereich eCommerce, sowohl für nationale als auch für europäische Forschungsnetzwerke. Gefördert wird ec3 im Rahmen des K-ind Programms vom BMWA gemeinsam mit dem Land Wien. Mitglieder des ec3 sind neben der Universität Wien, der Technischen Universität Wien und der Wirtschaftsuniversität Wien die Firmen apc interactive, CoachYourBody, isolab, ITBI, lixt0, Paradigma Consulting, prolytic, SAP, Swarovski, Tiscover, T-Mobile und Webges.

ec3 – Kontakt

ec3 – Electronic Commerce Competence Center
Donau-City-Strasse 1
A-1220 Wien
Tel: +43 1 522 71 71 - 0
Fax: +43 1 522 71 71 - 71

eMail: office@ec3.at
Web: www.ec3.at

In Kooperation mit

VMÖ – Verband der Marktforscher Österreichs
ÖSG – Österreichische Statistische Gesellschaft
Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien
SPSS

Kooperationspartner

