

*Aufgrund einer Zugverspätung fangen wir
15 Minuten später an.
Vielen Dank für Ihr Verständnis*

Get Social

The Social Business Roadshow

SPONSORED BY



Hosted By:



Begrüßung & Einführung

Dani Kalt,  CS2



Overview

09:15 – 09:25	Begrüßung & Einführung	Dani Kalt CS2
09:25 – 09:50	Die neuen Regeln des Social CRM	Tom Schuster, SugarCRM
09:50 – 10:30	Von Social Business zu Social CRM	Tony Wehrstein, IBM
10:30 – 11:00	Hiermit sollten Sie starten!	Tom Schuster, SugarCRM
11:00 – 11:30	Networking Break	
11:30 – 12:10	Kunden berichten über ihre Erfahrungen Norbert Benz, Aspectra AG Patrick Biber, South Pole Asset Management Ltd.	
12:10 – 12:45	A Day in the Life of Social Business	Dani Kalt, CS2 & Nadine Gehrke, SugarCRM
12:45 – 13:00	Q & A	
Ab 13.00 Uhr	Stehlunch	

Übersicht:

- gegründet 1997
- Rechtsform: AG
- 100% in privater Hand
- eigenständig | solide | unabhängig
- 46 Mitarbeiter
- vier Standorte:

Hauptsitz: - Sissach / BL (CH)





Filiale: - Zürich (CH)

Tochter: - CS2 Slovakia , Kosice (SK)
- CS2 Belarus , Minsk (BLR)



PRODUKTE UND BEREICHE.

Schlüsselkompetenzen:

	ONLINE-MARKETING	E-COMMERCE	E-CRM
KLEINE UND MITTLERE KUNDEN Mitarbeiter: 30 – 500 Projektgrösse in t: 50 – 150 Tätigkeit: vornehmlich national	<ul style="list-style-type: none"> • Websites • PIM • SEO / SEM • Social Media • Google Analytics • Viral Games • Kampagnen • Microsites • TYP03 	<ul style="list-style-type: none"> • B2C Online-Shops • B2B Online-Shops • ERP-Schnittstellen • Landingpages • SEO / SEM • Logistikberatung • Magento Community Edition Professional Edition 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse • Prozessberatung • Verkaufsberatung • Optimierungen • SugarCRM Community Edition Professional Edition
GROSSE KUNDEN Mitarbeiter: 501 – 5'000 Projektgrösse in t: ab 150 Tätigkeit: vornehmlich international	<ul style="list-style-type: none"> • Websites • PIM • SEO / SEM • Social Media • Google Analytics • Viral Games • Kampagnen • Microsites • TYP03 	<ul style="list-style-type: none"> • B2C Online-Shops • B2B Online-Shops • ERP- Schnittstellen • Landingpages • SEO / SEM • Logistikberatung • Kampagnen • Magento Enterprise Edition 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse • Prozessberatung • Verkaufsberatung • Analytisches CRM • Data Warehouse • ERP- Integration • Optimierungen • SugarCRM Enterprise Edition
	TYP03  	 Magento eCommerce Platform for Growth	 

LÖSUNGSORIENTIERT.

„Wir suchten **Lösungen** und
bekamen stattdessen eine **Software**.“

Lösungsorientiertes Vorgehen:

- Eingehende Analyse / Workshop
- klare Definition Anforderungen
- „Über den Tellerrand“ statt „Out of the box“
- Vernunft/ROI vor technischer Machbarkeit
- Prozesse sind individuell



CS2: KUNDEN & ERFAHRUNG.

Kunden (zufälliger Auszug):

CREDIT SUISSE



Biella

HAUSER & WIRTH

AMMANN



Erfahrung:

- 400+ Projekte in 13 Jahren
- aktuell betreute Kundenbasis: ~ 200
- Dezidierte Teams für Technologien (TYPO3, Magento, SugarCRM) und Disziplinen (Online-Marketing, E-Commerce, CRM).
- Eine der grössten TYPO3 Agenturen weltweit

Partnerschaften:

- TYPO3 Platinum Association Partner
- Magento Gold Partner
- SugarCRM Partner

Overview

09:15 – 09:25	Begrüßung & Einführung	Dani Kalt CS2
09:25 – 09:50	Die neuen Regeln des Social CRM	Tom Schuster, SugarCRM
09:50 – 10:30	Von Social Business zu Social CRM	Tony Wehrstein, IBM
10:30 – 11:00	Hiermit sollten Sie starten!	Tom Schuster, SugarCRM
11:00 – 11:30	Networking Break	
11:30 – 12:10	Kunden berichten über ihre Erfahrungen Norbert Benz, Aspectra AG Patrick Biber, South Pole Asset Management Ltd.	
12:10 – 12:45	A Day in the Life of Social Business	Dani Kalt, CS2 & Nadine Gehrke, SugarCRM
12:45 – 13:00	Q & A	
Ab 13.00 Uhr	Stehlunch	

Overview

09:15 – 09:25	Begrüßung & Einführung	Dani Kalt CS2
09:25 – 09:50	Die neuen Regeln des Social CRM	Tom Schuster, SugarCRM
09:50 – 10:30	Von Social Business zu Social CRM	Tony Wehrstein,IBM
10:30– 11:00	Hiermit sollten Sie starten!	Tom Schuster, SugarCRM
11:00 – 11:30	Networking Break	
11:30 – 12.10	Kunden berichten über ihre Erfahrungen Norbert Benz, Aspectra AG Patrick Biber, South Pole Asset Management Ltd.	
12:10 – 12:45	A Day in the Life of Social Business	Dani Kalt, CS2 & Nadine Gehrke, SugarCRM
12:45 – 13:00	Q & A	
Ab 13.00 Uhr	Stehlunch	

Overview

09:15 – 09:25	Begrüßung & Einführung	Dani Kalt CS2
09:25 – 09:50	Die neuen Regeln des Social CRM	Tom Schuster, SugarCRM
09:50 – 10:30	Von Social Business zu Social CRM	Tony Wehrstein, IBM
10:30– 11:00	Hiermit sollten Sie starten!	Tom Schuster, SugarCRM
11:00 – 11:30	Networking Break	
11:30 – 12.10	Kunden berichten über ihre Erfahrungen Norbert Benz, Aspectra AG Patrick Biber, South Pole Asset Management Ltd.	
12:10 – 12:45	A Day in the Life of Social Business	Dani Kalt, CS2 & Nadine Gehrke, SugarCRM
12:45 – 13:00	Q & A	
Ab 13.00 Uhr	Stehlunch	

Networking Break

Zurück um 11.30 Uhr



Overview

09:15 – 09:25	Begrüßung & Einführung	Dani Kalt CS2
09:25 – 09:50	Die neuen Regeln des Social CRM	Tom Schuster, SugarCRM
09:50 – 10:30	Von Social Business zu Social CRM	Tony Wehrstein, IBM
10:30 – 11:00	Hiermit sollten Sie starten!	Tom Schuster, SugarCRM
11:00 – 11:30	Networking Break	
11:30 – 12:10	Kunden berichten über ihre Erfahrungen Norbert Benz, Aspectra AG Patrick Biber, South Pole Asset Management Ltd.	
12:10 – 12:45	A Day in the Life of Social Business	Dani Kalt, CS2 & Nadine Gehrke, SugarCRM
12:45 – 13:00	Q & A	
Ab 13.00 Uhr	Stehlunch	

Overview

09:15 – 09:25	Begrüßung & Einführung	Dani Kalt CS2
09:25 – 09:50	Die neuen Regeln des Social CRM	Tom Schuster, SugarCRM
09:50 – 10:30	Von Social Business zu Social CRM	Tony Wehrstein, IBM
10:30 – 11:00	Hiermit sollten Sie starten!	Tom Schuster, SugarCRM
11:00 – 11:30	Networking Break	
11:30 – 12:10	Kunden berichten über ihre Erfahrungen Norbert Benz, Aspectra AG Patrick Biber, South Pole Asset Management Ltd.	
12:10 – 12:45	A Day in the Life of Social Business	Dani Kalt, CS2 & Nadine Gehrke, SugarCRM
12:45 – 13:00	Q & A	
Ab 13.00 Uhr	Stehlunch	

Overview

09:15 – 09:25	Begrüßung & Einführung	Dani Kalt CS2
09:25 – 09:50	Die neuen Regeln des Social CRM	Tom Schuster, SugarCRM
09:50 – 10:30	Von Social Business zu Social CRM	Tony Wehrstein, IBM
10:30 – 11:00	Hiermit sollten Sie starten!	Tom Schuster, SugarCRM
11:00 – 11:30	Networking Break	
11:30 – 12:10	Kunden berichten über ihre Erfahrungen Norbert Benz, Aspectra AG Patrick Biber, South Pole Asset Management Ltd.	
12:10 – 12:45	A Day in the Life of Social Business	Dani Kalt, CS2 & Nadine Gehrke, SugarCRM
12:45 – 13:00	Q & A	
Ab 13.00 Uhr	Stehlunch	

Overview

09:15 – 09:25	Begrüßung & Einführung	Dani Kalt CS2
09:25 – 09:50	Die neuen Regeln des Social CRM	Tom Schuster, SugarCRM
09:50 – 10:30	Von Social Business zu Social CRM	Tony Wehrstein, IBM
10:30 – 11:00	Hiermit sollten Sie starten!	Tom Schuster, SugarCRM
11:00 – 11:30	Networking Break	
11:30 – 12:10	Kunden berichten über ihre Erfahrungen Norbert Benz, Aspectra AG Patrick Biber, South Pole Asset Management Ltd.	
12:10 – 12:45	A Day in the Life of Social Business	Dani Kalt, CS2 & Nadine Gehrke, SugarCRM
12:45 – 13:00	Q & A	
Ab 13.00 Uhr	Stehlunch	