Digitaler Service
ConnectedService 4.0
Smart und Remote Services vermarkten
Vom unbezahlten Fernservice zum Internet der Dinge und Smart Data driven Services

Service24-Center, ThyssenKrupp
Standort Berlin, Treptowtower

Sie fragen sich?

- Wie komme ich zu bezahlter Hotline / Remote Services?
- Wie geht es weiter mit Monitoring und Big Data?
- Kommen wir zu mehr Servicegeschäft mit digitalen Serviceprodukten?
- Gibt es Wege, mit wenig Personalaufwand in die neue digitale Servicewelt einzusteigen, um schnell neue profitable Umsätze zu erwirtschaften?
- Wie sieht ein attraktives Smart Serviceprodukt aus und was kann es kosten?

Die Antwort

finden Sie im Workshop
„Smart IoT und Remote Services vermarkten“ am 12. April 2016 bei Thyssen Krupp in Berlin.

- 360° Konzepte mit vorkonfigurierten Produkten bringen in weniger als einem ½ Jahr erste Geschäfte
- Vom kostenfreien Fernservice zu Lifecycle Produkten für Teleservice, Monitoring, Big Data und Wartung
- Erprobte Konzepte auf der Erfahrung von über 30 Projekten und 150 Case Studies

Gastgeber: ThyssenKrupp

Veranstalter: Karl-Heinz Sauter SERVICES UND CONSULTING GMBH

Workshopleiter und Moderator der Vertiefungsthemen
Karl-Heinz Sauter
Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH

Internet of Things
Monitoring BIG Data
Remote Data driven Services
M2M SMART Data
Business Models
Industrie 4.0
© Karl-Heinz Sauter Services & Consulting GmbH

12. April 2016 Erfolgsfaktoren für Remote + IoT Projekte

08:30	Get-together
09:00	Begrüßung Digitalisierung im Service
09:20	Gastgeber stellt sich und sein Projekt vor ThyssenKrupp Aufzüge GmbH
10:00	360° Konzepte für Remote und IoT Projekte Vertiefungsworkshop „Erfolgsfaktoren“ • Serviceprodukt • Organisation • Marketing • Verkauf • Technologie
10:45	Pause - Networking
11:00	Smart Remote + IoT Produkte • Smart Teleservice • Smart Monitoring Vertiefungsworkshop • Funktionen • Preise
11:45	Technologie für Smart Service Produkte • Plattformen • Monitoring • Analytics / Big Data • Wissen + Regeln
12:30	Geschäftsmodelle Vertiefungsworkshop • Geschäftsmodell nach Canvas am Beispiel bezahlter Teleservice • Einfach Businessplan • Wie rechnen sich externe Verkäufer auf Zeit
13:00	Mittagspause

Gastgeber:

ThyssenKrupp

Veranstalter:

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

Workshopleiter und Moderator der Vertiefungsthemen
Karl-Heinz Sauter
Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH

Internet of Things
Monitoring BIG Data
Remote Data driven Services
M2M SMART Data
Business Models
Industrie 4.0
© Karl-Heinz Sauter Services & Consulting GmbH

12. April 2016	Digitalservices verkaufen
13:30	Markteinführung vorbereiten Vertiefungsworkshop • Marketingplan • Verkaufsunterlagen • Kundennutzen • Nutzen für das Unternehmen
14:15	Technologie- und Vermarktungsstufen Vertiefungsworkshop • Remote + IoT Lösungen integrieren und abgrenzen • Smart Products – Smart Services • Argumente für unterschiedliche Teillösungen • Nutzen für die Unternehmensbereiche • Business driven Projektschritte
15:00	Pause - Networking
15:20	Sicherheit als Killer oder Treiber Vertiefungsworkshop • IT Sicherheit • Benutzersicherheit • Erweiterte Sicherheit • Sicherheit aktiv darstellen
15:45	Den Verkauf starten Vertiefungsworkshop • Werkzeuge für den Verkäufer • Businessdevelopment • Innovationsverkauf
16:20	Serviceautomatisierung – Servicedigitalisierung Ein Ausblick
16:45	Leason learned und Schlussdiskussion
17:00	Ende

Gastgeber:

ThyssenKrupp

Veranstalter:

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

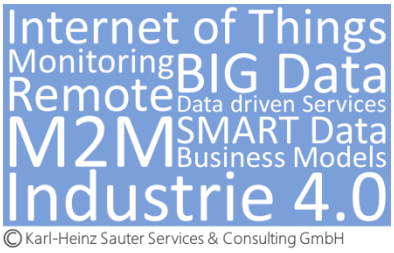
Veranstaltungsort

ThyssenKrupp Aufzüge GmbH
An den Treptowers (27. Stockwerk)
Martin-Hoffmann-Straße 16
12435 Berlin

Hotelempfehlung

Hotel nhow Berlin
Stralauer Allee 3
10245 Berlin
Tel.: 030 2902990

Anfahrtsbeschreibung hier



ConnectedServiceWorld
RemoteServiceForum
14./15. Februar 2017

Rückblick 2016 anfordern:
info@khsauter.de

Mehr Informationen unter:
www.ConnectedServiceWorld.de

Gastgeber:

ThyssenKrupp

Veranstalter:

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

Connected Service

Remote und Internet of Things Dinge (IoT)
Smart IoT und Remote Services vermarkten

Ja, wir wollen uns für Internet der Dinge fit machen:

Smart Services vermarkten (1Tag)	Early bird II (bis 21.03.2016)	
☐ Datum: 12. April 2016	890 €	990 €
☐ 1 Tag, vormittags Datum: 12. April 2016		499 €
☐ 1 Tag, nachmittags Datum: 12. April 2016		499 €

Die Preise gelten, wenn nicht anderes beschrieben, für einen Teilnehmer. Für einen zweiten Teilnehmer reduzieren sich die Preise um 25%, wenn keine andere Angabe erfolgt ist.

Veranstaltungsort:
ThyssenKrupp Aufzüge GmbH
An den Treptowers
Martin-Hoffmann-Straße 16
12435 Berlin

Alternativ:
Datum: 05. April 2016
Ort: Solve GmbH, CH-9470 Buchs

Teilnehmer 1

Name

Firma

Position, Abteilung

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon (für evtl. Rückfragen)

E-Mail

Teilnehmer 2

Name

Firma

Position, Abteilung

Straße, Nr.

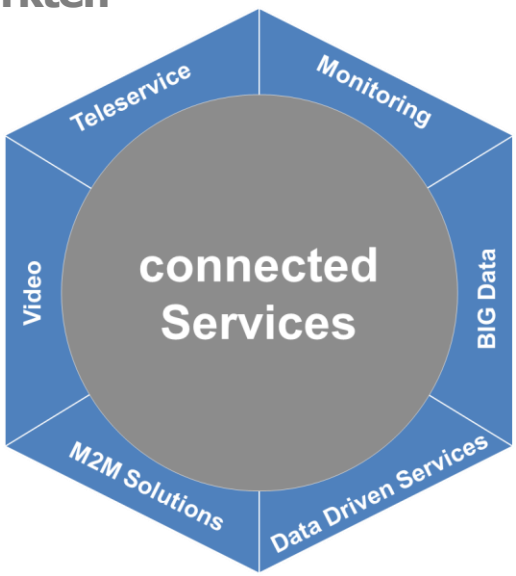
PLZ, Ort

Telefon (für evtl. Rückfragen)

E-Mail

Karl-Heinz Sauter
Services und Consulting GmbH
Hoffmannstr. 176/1 - 71229 Leonberg
Tel.: +49 7152 394744
Fax: +49 7152 25534 oder +49 7152 394584

Telefon am Veranstaltungstag: +49 171 7200210



Hotelinformation und Anfahrt
Informationen hierzu finden Sie unter www.RemoteServiceForum.de und www.khsauter.de

Änderungen
Es kann aus Gründen außerhalb unserer Kontrolle notwendig werden, den Inhalt oder Zeitplan der Veranstaltung zu ändern oder einzelne Referenten und Vortragsinhalte auszutauschen.

Rechnung und Zahlungsbedingungen *1
Alle Preise verstehen sich zzgl. 19% ges. MwSt.
Der Teilnahmebetrag ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Die Rechnung gilt als Anmeldebestätigung. Nach Eingang der Teilnahmegebühr ist Ihre Teilnahme garantiert. **Für die erneute Ausstellung einer Rechnung aufgrund fehlerhafter oder unvollständiger Angaben in der Anmeldung erheben wir eine Aufwandspauschale von 25,-€.**

Erklärung zum Datenschutz
Ihre Daten werden zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir informieren Sie auch gerne zukünftig über weitere Veranstaltungen. Mit Ihrer Anmeldung geben Sie Ihre Einwilligung, dass Sie telefonisch, per Fax oder E-Mail kontaktiert werden können. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Während der Veranstaltung werden Fotos und Videos erstellt, die wir später auf unserer Homepage, für Presseartikel und in Flyern für weitere Veranstaltungen verwenden. Wenn Sie damit nicht einverstanden sind sprechen Sie uns bitte am Tag der Veranstaltung an.

Stornierung und Vertretung
Sie können jederzeit eine Vertretung anmelden. Bei Stornierungen, die wir mehr als 5 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich erhalten haben, wird der volle Betrag als Gutschein mit einem Jahr Gültigkeit für eine andere Veranstaltung der Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH erstattet.

Weitere Informationen
Mehr Informationen zu diesem Thema, auch über die schnelle Entwicklung von verkaufsfähigen Remoteservices, interessante Konzepte und den aktuellen Flyer finden Sie unter www.RemoteServiceForum.de und www.khsauter.de

*1 Dieses Angebot gilt nicht für HW/SW-Lieferanten und Consulting-Unternehmen. Fragen Sie uns nach Sponsoringmöglichkeiten.

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH