

## BLS und Emnos gemeinsam auf dem CTAM Eurosummit'08



25 and 26 September 2008, Berlin

**Am 25. und 26. September fand in diesem Jahr in Berlin der CTAM Eurosummit'08 statt.**

**CTAM steht als Akronym für The Cable and Telecommunications Association for Marketing, und die jährlich stattfindende Konferenz Eurosummit ist das Who is who der Marketing-Leute der europäischen Kabelnetzbetreiber.**

**Zentrales Thema der Konferenz waren Customer Retention und Churn Prevention - beides Herausforderungen, denen sich die Kabelnetzbetreiber in dem durch Triple Play (= TV-Programm-Angebote + Internet-Zugang + klassische Telefon-Dienste) angesagten Wettbewerb mit der Telekommunikations-industrie wiederfinden.**

### **Zumindest eines hat man gleich richtig erkannt: Es kann nicht schaden, von anderen zu lernen!**

Und so gab es folgerichtig in der Konferenz einen eigenen Stream unter dem Titel „Insight from other industries“. In diesem Stream wurden Erfahrungen und Cases aus dem Bereich Handel (Retail), von Airlines und aus der klassischen Telekommunikation näher betrachtet und ihre Übertragbarkeit für Kabelnetzbetreiber diskutiert. Hierbei war insbesondere auch die Expertise von LOYALTY PARTNER gefragt und wir konnten mit Patrick Rohrbasser von Emnos zum Thema Handel (Retail) die PAYBACK-Erfolgsgeschichte beisteuern. Nach einem Vortrag von Craig Lee zu Airlines am Beispiel von Emirates referierte Peter Bauknecht von der BLS über den Beitrag, den ein integriertes Kundenmanagement in der Telekommunikation zur Customer Retention liefern kann.

Beide Vorträge fanden große Beachtung und es ist uns zweifellos gelungen, LOYALTY PARTNER insgesamt als kompetente Adresse auch für die Kabelnetzbetreiber in Sachen Kundenbindung zu positionieren. Dies zeigen nicht nur die Kontakte zu potenziellen Kunden, die BLS mit nach Hause nehmen konnte, sondern auch das merkliche Interesse von Partnern, die mit uns gemeinsam in diesem interessanten Markt arbeiten.

29.09.

---