



# Don Peppers

Marketingvisionär und Erfinder des 1:1 Marketing Konzepts



## CSA CELEBRITY SPEAKERS

Don Peppers hat sich als einer der bekanntesten Experten auf dem Gebiet des strategischen Managements von Kunden-beziehungen profiliert und zählt weltweit zu den Vordenkern in diesem Bereich. Er ist Gründungspartner der Peppers und Rogers Gruppe, einer der führenden Unternehmens-beratungen im Bereich Kundenmanagement. Das Accenture Institut bezeichnet ihn als einen der Top Denker und Autoren zu Managementthemen.

**"Einer der einflussreichsten Denker im Marketing- und Geschäftsbereich" - Chartered Institute for Marketing**

### Im Einzelnen

Don Peppers gründete mit Martha Rogers vor mehr als fünfzehn Jahren die international tätige Unternehmensberatung Peppers & Rogers Group. Sie hat Standorte in Europa, Asien, Australien, Afrika, Mittel- und Südamerika. Don Peppers prägte den Begriff 1:1 Marketing bereits 1993. Sein erstes Buch zu diesem Thema 'The One to One Future' wurde über 1 Million mal in 14 Sprachen verkauft.

### Seine Vorträge

Im Vordergrund von Peppers Marketingkonzept steht der Aufbau einer persönlichen Beziehung zum Kunden. Er gibt Einblick in aktuelle und künftige Trends im Kundenbeziehungs-management und diskutiert die strukturellen und kulturellen Erfolgsfaktoren von Unternehmen im Hinblick auf ein innovatives Kundenmanagement.

### Sein Vortragsstil

Seine klaren Ausführungen und visionären Ideen machen Don Peppers zu einem gefeierten Redner auf bedeutenden Foren.

### Themen

Innovatives Kundenmanagement  
1:1 Marketing  
Aktuelle und künftige CRM-Trends  
Profitabilität von Kundenbeziehungen, Kunden-wert und Mitarbeiterkultur

### Sprachen

Er referiert auf Englisch.

### Möchten Sie mehr erfahren?

Für ausführlichere Informationen rufen Sie uns bitte an oder schicken Sie uns eine E-Mail. Wie können Sie den Redner/die Rednerin buchen? Per Telefon oder E-Mail.

### Publikationen

#### 2008

Rules to Break and Laws to Follow: How Your Business Can Beat the Crisis of Short-Termism (mit Martha Rogers)

2005 Return on Customer: Creating and Maximising Value from Your Scarcest Resource

2002 One to One B2B: Customer Development Strategies for the Business-to-Business World

1999 The One to One Manager

1998 The One to One Field Book

1993 The One to One Future: Building Relationships One Customer at a Time