

## Seminarprogramm

- 09.45 Empfang  
10.00 **Was ist Ethnomarketing?**
- Was darunter verstanden wird
  - Was es wirklich ist
  - Abgrenzung und Erfassung ethnischer Zielgruppen
  - Ethnomarketing in den USA
  - Ethnomarketing in Deutschland
- 11.15 Kaffeepause  
11.30 **Wie funktioniert der Markt für Ethnomarketing?**
- Welche Akteure sind auf dem Markt zu beachten?
  - Unterschiedliche Vorgehensweisen der Marketingagenturen
  - Welche Medien können eingesetzt werden?
- 12.45 Mittagspause  
13.45 **Praktische Durchführung des Ethnomarketings**
- Einzelfaktoren des Ethnomarketings
  - Die Zielgruppe als Ware
  - Kulturelle Besonderheiten
- 14.45 Kaffeepause  
15.00 **Wie wirkt Ethnomarketing?**
- Alltagsweltliche Erklärungen
  - Wissenschaftliche Erklärungen
- 15.20 **Wie wird Ethnomarketing im eigenen Unternehmen erfolgreich umgesetzt?**
- Ethnomarketing – der richtige Weg für jedes Unternehmen?
  - Entwicklung einer eigenen Strategie
  - Die ersten Schritte in den Markt
- 16.00 Abschlussdiskussion

## Der Referent



**Dr. Matthias Kulinna** studierte Geographie, Soziologie und Sozialökonomik in Göttingen. Im Auftrag des Institutes für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung in Halle an der Saale war er als Experte für strukturelle Fragen aktiv und beriet u. a. die Landesregierung Sachsen-Anhalts. Über viele Jahre war er für das Institut für Energetik und Umwelt in Leipzig als

Projektleiter tätig und beriet Unternehmen der Energiewirtschaft in Ostdeutschland zu Zukunftsfragen und zur sozioökonomischen Entwicklung ihres Absatzmarktes. Seitdem ist er als unabhängiger Consultant tätig.

Zusammen mit dem Dipl. Geographen Rüdiger Kohls aus Berlin berät er zu unternehmerischen Standortfragen. In Teamwork mit der in Istanbul ansässigen Kommunikationswissenschaftlerin und Turkologin Frau Yasemin Özbek-Öncel gründete er 1999 die Kooperation Türkei-Fokus. TürkeiFokus steht für Consulting zu interkulturellen Themen die Türkei und Deutschland betreffend.

Dr. Matthias Kulinna kennt die Türkei aus zahlreichen Forschungsaufenthalten. 2007 promovierte Matthias Kulinna an der Universität Frankfurt a. M. über das Thema Ethnomarketing.

## Veranstaltungsort

Konferenzraum der Ravensberger Spinnerei  
Ravensberger Park 1  
D-33607 Bielefeld

## Termin

13. November 2008



## Anmeldung

Hiermit melde ich \_\_\_\_ Person(en) zum **Fachseminar „Ethnomarketing“ am 13. November 2008 in Bielefeld an.** Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt 495,- Euro zzgl. MwSt.. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

\_\_\_\_\_  
Vor- und Zuname

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße / Nr.

\_\_\_\_\_  
PLZ / Stadt

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum/Unterschrift

Bitte Anmeldung (ggf. kopieren)

senden an: Dr. Matthias Kulinna  
Gartenstraße 28  
D-33818 Leopoldshöhe

oder faxen an: 0 52 02/91 798 89

**Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung.**

Stornogebühren: 50% innerhalb 4 Wochen und 80% innerhalb 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn.

## Teilnehmerkreis

Die Veranstaltung richtet sich an Führungskräfte, insbesondere aus den Bereichen Marketing und Vertrieb.

## Die Marktsituation

Wer neue Kunden gewinnen will, muss neue Wege gehen. Neuerungen im Marketing sind so wichtig wie technische Innovationen. Ethnomarketing ist eine frische unverbrauchte Form des Marketings, mit der Sie Menschen mit ausländischen Wurzeln wirkungsvoll erreichen. Das größte Marktpotential besitzen die 2,4 Millionen Migranten türkischer Herkunft.

## Warum Sie am Seminar teilnehmen sollten

Der Markt für Ethnomarketing ist komplex. Spezialisierte Marketingagenturen und Medien mit oft gegensätzlichen Konzepten wollen von Ihnen beauftragt werden. Was ist für Ihr Unternehmen der richtige Weg? Das Seminar gibt Ihnen genau den Durchblick, den Sie benötigen, um auf dem Markt für Ethnomarketing erfolgreich zu handeln.

## Was Sie davon haben

- Sie erleben, was Ethnomarketing ist und wie es wirkt.
- Sie entdecken, wie Wettbewerber Ethnomarketing betreiben und sehen, wie man es besser machen kann.
- Sie sparen Geld: Sie erfahren, wo sich Investitionen lohnen und wo sie Geldverschwendung sind.
- Sie erhalten Markttransparenz und wissen, wer Ihnen dienlich und was Ihnen nützlich sein kann.
- Sie sind in der Lage, Ihre eigene Strategie auf dem Ethnomarkt zu entwickeln.



Dr. Matthias Kulinna  
Gartenstraße 28  
D-33818 Leopoldshöhe

Tel.: 0 52 02/91 798 91  
Fax: 0 52 02/91 798 89  
Email: [kulinna@tuerkeifokus.de](mailto:kulinna@tuerkeifokus.de)  
Internet: [www.tuerkeifokus.de](http://www.tuerkeifokus.de)



13. November 2008  
Konferenzraum  
der Ravenburger Spinnerei  
in Bielefeld

FACHSEMINAR

# Ethnomarketing

Nutzen Sie die Chancen eines  
neuen Marktes