



2-Tages-Seminar:

Content Marketing – erfolgreiche Content-Strategie für Ihr Online Business

Punkten Sie mit durchdachten Inhalten – bei Besuchern und Suchmaschinen.

Seminarbeschreibung

Gute Positionen bei Suchmaschinenergebnissen, loyale Kunden, hohe Konversionsraten sowie jede Menge Social Media Likes und Weiterempfehlungen: Mit hochwertigen Inhalten auf Ihrer Webseite setzen Sie viele Hebel in Bewegung, die Sie beim Erreichen Ihrer Business-Ziele unterstützen. Die Entwicklung einer zielführenden Content-Marketing-Strategie ist für einen professionellen Online-Auftritt wichtiger denn je. Die Devise lautet: Content-Klasse statt Content-Masse!

Mit dem Know-how aus unserem Seminar stellen Sie die strategischen Weichen für ein erfolgreiches Content Marketing: Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, Ihr Unternehmen mit guten und relevanten Inhalten voranzubringen und neue Kunden zu gewinnen. Lernen Sie anhand zahlreicher Praxisbeispiele, wie Sie Content gewinnbringend einsetzen und warum die Entwicklung einer soliden Strategie der Schlüssel zum Erfolg im Online Marketing ist – in jeder Branche. Erfahren Sie, wie Sie mit hochwertigen Web-Texten beim User und bei Suchmaschinen gleichermaßen punkten können.

Das 2-tägige Seminar behandelt intensiv die beiden zentralen Content-Disziplinen, die maßgeblich für Ihren Online-Erfolg verantwortlich sind:

1. Content-Strategie: Werden Sie zum Content-Experten.
2. Content Marketing: Begeistern Sie User mit exzellenten und zielführenden Inhalten.

Seminarziele

- Sie wissen, warum Ihre Webseite im Zentrum aller Content-Aktivitäten steht.
- Sie kennen die unterschiedlichen Content-Formate.
- Sie können im Rahmen einer fundierten Content-Marketing-Strategie Ihre Web-Inhalte planen, analysieren und priorisieren.
- Sie wissen, welche Inhalte bei Ihrer Zielgruppe ankommen und nachhaltig wirken.
- Sie wissen auch, wie sich die Inhalte Ihrer Webseiten direkt auf Ihre Unternehmensziele auswirken.
- Sie wissen außerdem, wie Sie Ihre Reichweite und die Auffindbarkeit in den Suchmaschinen erhöhen.
- Sie kennen die klassischen Fehler im Umgang mit Content und wie diese zu vermeiden sind.
- Sie sind in der Lage, eine Content-Strategie aufzubauen und deren Erfolg zu messen.
- Sie wissen, wie Sie Content Marketing erfolgreich im B2B- und im B2C-Bereich einsetzen.
- Sie können Ihre Leser mit einem guten Storytelling erreichen und emotional ansprechen.

Seminarinhalte – Agenda

Seminarblog Content-Strategie

- Was versteht man unter einer Content-Strategie? Und warum braucht jedes Unternehmen eine?
- Was Sie mit guten Inhalten erreichen können.
- Die Vorarbeit: Businessziele und Bestandsaufnahme
- Die vier Säulen einer erfolgreichen Content-Strategie:
 - Audit: qualitative und quantitative Content-Evaluierung
 - Planung: sammeln, filtern und konsolidieren
 - Produktion: Prioritäten, Timings, Produktionskalender und Guidelines
 - Management: Prozesse, Zuständigkeiten und Content-Life-Cycles
- Design follows Content: Sichtbarkeit, Webtexte und Usability
- Content Workshop und Content-Konzepte
- Content Controlling
- Teamwork und Outsourcing bei der Erstellung von Inhalten: Wer macht was?
- Vorstellung nützlicher Tools für Ihre tägliche Content-Arbeit

Seminarblock Content Marketing

- Wie und wodurch wirkt Content (Marketing)?
- Ideale Inhalte für Corporate Webseiten, Corporate Blogs, Social Media, externe Portale usw.
- Ideen aufgreifen und analysieren: Was Sie von anderen Portalen lernen können
- Dos und Don'ts professioneller Inhalte
- Lassen Sie Ihre Zielgruppen sprechen: Entwicklung von Personas
- Content-Formate: Text, Audio, Video, Grafiken und Co.
- Externe und interne Kommunikationskanäle effizient nutzen
- Passende Content-Ideen für Ihr Business finden
- Storytelling im B2B- und B2C-Bereich: informieren, berühren, begeistern und helfen
- Content und SEO: eine enge Beziehung
- Welche Textfaktoren haben Einfluss auf die Website Conversion?
- Content und Social Media: mit internen und externen Inhalten arbeiten
- Content Curation und Content Seeding
- Die Macht starker Content-Kooperationen
- (Crossmediale) Content-Marketing-Beispiele aus aller Welt
- Ideen, Anregungen und Best Practices für ein erfolgreiches, crossmediales Content Marketing

Trainer

Michael Firnkes



Michael Firnkes gehört deutschlandweit zu den echten Pionieren hauptberuflicher Blogger. Der studierte Informatiker arbeitet heute als Berater, Buchautor (u.a. Blog Boosting) und Trainer. Er berät zahlreiche Institutionen zum Thema Content Marketing, vom Mittelständler bis zum DAX-Unternehmen. Viele Jahre stand er selbst auf der Seite der Influencer und weiß, wie diese „ticken“, was sie anspricht und was nicht – und wie man mit dem cleveren Targeting von Multiplikatoren neue Zielgruppen erobern, Reichweite erhöhen und Umsätze steigern kann.

Methodik

1. Tag: Content Marketing Strategie

In unseren Seminaren werden Sie mit Ihren individuellen Erwartungen an das Seminar und Ihren jeweiligen Online-Projekten selbstverständlich miteinbezogen. Fragen können jederzeit gestellt werden. Regelmäßige Feedback-Runden unterstreichen den interaktiven Seminarcharakter.

2. Tag: Best Practice Beispiele, Übungen und Zeit für Einzelfragen

Durch Übungen und die gemeinsame Erarbeitung von strategischen Ansätzen für die jeweiligen Online-Projekte der Teilnehmer, ihren unterschiedlichen Branchen und Zielen, bereiten wird den Weg für die individuelle Corporate-Blog-Strategie der verschiedenen Unternehmen. Fundiert und praxisnah können im Seminar auch Einzelfragen direkt geklärt werden.

Praxis-Plus

Die Klärung individueller Einzelfragen sowie viele Tipps zur Zielgruppendefinition und für die Formulierung Ihrer Business-Ziele im Content Marketing, runden das Seminar praxisnah ab. Das garantiert ein abwechslungsreiches Seminar – mit Inhalten, die „haften“ bleiben.

Vielseitiger Medieneinsatz

Um die bestmögliche Aufmerksamkeit zu erreichen, arbeiten unsere Trainer abwechselnd mit anschaulichen Power-Point-Präsentationen, Live-Beispielen im Internet, Flipchart und Pinnwand. Das garantiert ein abwechslungsreiches Seminar – mit Inhalten, die „haften“ bleiben.

Tipps und Seminarunterlagen

Ausführliche, seminarbegleitende Unterlagen und Checklisten dienen als umfassendes Nachschlagewerk am Arbeitsplatz – auch noch lange nach Ihrem Seminarbesuch.

Teilnehmer

Unser Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Mitarbeiter, die für Online-Inhalte und Unternehmenskommunikation verantwortlich sind. Auch Online-Redakteure aller Medien sowie Produkt- und E-Commerce-Manager, Website Manager und Konzeptioner, Projektleiter, Agentur-Mitarbeiter (Online-Marketing-, SEO- und Kommunikationsagenturen) erhalten wertvolles Basiswissen, Tipps und Anregungen für Ihre tägliche Arbeit.

Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, die neben den Grundlagen auch die Spezialgebiete Content und Social Media, Storytelling im B2B, Content Curation und Content Seeding sowie hilfreiche Tools zur täglichen Content-Arbeit umfasst, profitieren auch erfahrene Content Manager von unserem gebündelten eMBIS Know-how und zahlreichen Praxis-Tipps.

Das Seminar richtet sich an Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag unter anderem für die Themen Content und Unternehmenskommunikation verantwortlich sind. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsleiter, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Content Marketing verschaffen möchten.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

Unsere Zielgruppe im Überblick:

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb, Mitarbeiter aus dem Bereich PR und Unternehmenskommunikation, Journalisten, Volontäre und Redakteure aller Medien, Social Media Manager, Website- und Online-Marketing-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, Selbstständige, Projektleiter und Agenturen

Referenzen und Teilnehmerstimmen

Seit mehr als 15 Jahren schenken uns unsere Kunden ihr Vertrauen. Immer wieder erhalten wir positives Feedback über die Kompetenz unserer Trainer, den optimalen Praxisbezug der Schulungen und die gute Verständlichkeit und Struktur der Kurse.

Mit der nachfolgenden Referenzauswahl erhalten Sie Einblick in die Branchenvielfalt unserer eMBIS Schulungsteilnehmer:



Viele unsere Teilnehmer haben uns bereits ihre Stimme zum Seminar gegeben. Auf unserer Webseite können Sie sich gerne davon überzeugen:

<https://www.embis.de/kunden-und-stimmen.html>

Termine, Orte und Zeiten

- 03.-04.09.2018 Düsseldorf
- 11.-12.10.2018 München
- 24.-25.10.2018 Leipzig
- 13.-14.12.2018 Hamburg

Zeiten

1. Seminartag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Seminartag: 09:00 - 16:00 Uhr

Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 980 Euro zzgl. MwSt.

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen.

Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.

Faxanmeldung: Content Marketing Seminar

Bitte ausfüllen und an 0811 993366-1 faxen.

Anrede
Vorname
Nachname
Telefon
E-Mail

Firma
Straße/Postfach
PLZ/Ort
Unternehmenswebseite

Termine (bitte ankreuzen):

- 03.-04.09.2018 Düsseldorf
- 11.-12.10.2018 München
- 24.-25.10.2018 Leipzig
- 13.-14.12.2018 Hamburg

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das Content Marketing Seminar beträgt 980,00 Euro (das sind 1166,20 Euro inkl. MwSt.). Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Rechnung ist vor Seminarbeginn zu begleichen. Bis zu 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin können Sie Ihre Anmeldung kostenlos stornieren. Ab 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Eine Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Bei Absage der Veranstaltungen durch die eMBIS GmbH infolge nicht beeinflussbarer Gründe bzw. höherer Gewalt, wird der volle Teilnahmebeitrag erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Sonstige Bemerkungen:

--

Ort, Datum und Unterschrift