



2-Tages-Seminar:

## **Influencer Marketing und Influencer Strategien für Unternehmen – mehr Umsatz, Reichweite, Image und Bekanntheit**

**Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Sie die richtigen Multiplikatoren und Meinungsbildner finden und erfolgreich in Ihre Online-Strategie einbinden.**

## Seminarbeschreibung

Mit durchdachten Influencer Marketing-Kampagnen lassen sich Zielgruppen ansprechen und aktivieren, die bislang außerhalb Ihrer Reichweite lagen. Die Arbeit mit Influencern, Multiplikatoren und Meinungsbildnern ist nicht selten die einzige Möglichkeit, um online gegen potenzielle Mitbewerber bestehen zu können. Dies insbesondere bei begrenzten Content-Ressourcen, fehlenden eigenen Online Marketing-Kanälen oder nicht vorhandenem Social Media Know-how. Bei aller Euphorie um das Influencer Marketing ist gerade bei der Wahl der richtigen Influencer Relations Vorsicht geboten: Falsch geplant sind sie ein gefährlicher Weg, um Budgets zu verbrennen oder sich gar der Gefahr eines „Shitstorms“ auszusetzen.

Was sind die relevanten strategischen Ansatzpunkte und Erfolgsfaktoren? Wie finden Sie geeignete Multiplikatoren, die zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Zielgruppe passen? Was sind die Dos and Don'ts bei der Zusammenarbeit mit Influencern? Welche Regeln sollten Sie aufstellen? Wie sehen die rechtlichen und gesetzlichen Vorgaben beim Einsatz von (Corporate) Influencern aus? In unserem 2-tägigen Seminar behandeln wir intensiv alle wichtigen Fragestellungen, die Sie als Rüstzeug für erfolgreiche (Corporate) Influencer Marketing-Kampagnen und wertvolle Kooperationen benötigen.

## Seminarziele

- Sie lernen die unterschiedlichen Typen und Einsatzmöglichkeiten von Influencern kennen und wie sie Ihre Zielgruppe erreichen.
- Sie erfahren, auf welchen Kanälen Influencer erfolgreich unterwegs sind, wie sie das machen und warum.
- Sie lernen, wie Sie Influencer bestmöglich positionieren, um Expertenstatus zu gelangen.
- Sie wissen, wie Sie Multiplikatoren finden, deren Inhalte und Kampagnen tatsächlich Ihre Unternehmensziele unterstützen.
- Sie erfahren, wie Sie mit einer persönlichen oder Unternehmensseite Ihre Marke stärken und eine Fangemeinde aufbauen.
- Sie lernen die Content Marketing-Macht geschickter Kooperationen kennen und wie Sie wirkungsvolle und ansprechende Inhalte und Visualisierungen erstellen.

# Seminarinhalte – Agenda

## **Warum und wie wirken Influencer Relations – und wann nicht?**

- Influencer evaluieren – passend zu Ihrer Branche und Ihren Unternehmenszielen
- Die richtige Anzahl und Selektion der passenden Influencer
- Ansprache von Influencern: Dos, Don'ts und strategische Fallen
- Zielgerichtetes Arbeiten mit Influencer Personas

## **Corporate Influencer – gezielter Einsatz von Mitarbeitern**

- Was ist ein Corporate Influencer und welche Relevanz hat ein Corporate Influencer Programm?
- Wie und wo kann ich den Corporate Influencer einsetzen?
- Rahmenbedingungen: Verständnis/Ziele, Rollen/Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Organisationsstruktur
- Skills & Kompetenzen: Profiloptimierung, Positionierung, Thought Leadership

## **Kanäle evaluieren, Ziele und Erfolgskriterien definieren**

- Prozesse: Überblick Landkarte Plattformen (LinkedIn, Xing, Facebook, Twitter, YouTube, Blogs, Podcasts, etc.)
- Zielgruppendefinition
- Abgleich von Möglichkeiten und Zielen (B2B, B2C, etc.)
- Messwerte und Erfolgskriterien festlegen

## **Social Media Guidelines & Governance (Allgemeine Definitionen & Rahmenbedingungen)**

- Checkliste Social Media Guidelines
- Bildbeschaffung & Bildrechte
- Datenschutz: Rechte & Pflichten
- Grundsätzliches: Kennzeichnung, Haftung des Arbeitgebers, Urheberrecht, geistiges Eigentum, Arten von Nutzungsrechten, Maßnahmen treffen, CC-Lizenzen, Folgen von Verstößen

## **Praxis Fokus: LinkedIn & Instagram**

- Optimale Nutzung der reichweitenstarken Kanäle
- Erfolgreiche Influencer-Programme in der Praxis

## **Content Marketing und Redaktionsplan**

- Storytelling-Formate und Emotional Selling Proposition mit Influencern
- Content Generierung: Tools & Customer Engagement
- Influencer Relations und Community Building mit Kunden und Interessenten
- Content Diversity: Content-Formate, Content Medien, Content Typen
- Exkurs: Künstliche Intelligenz (KI) - Potenziale, Herausforderungen und Risiken

## **Influencer Marketing 4.0**

Die Zukunft der Influencer Relations: Trends & Ausblick

## Trainer/in

### Dr. Irène Kilubi



Dr. Irène Kilubi verbrachte mehrere Jahre in Unternehmen wie BMW, Siemens und Deloitte. Heute begleitet sie als Gründerin und Geschäftsführerin von brandPreneurs & brandFluencers Unternehmen in den Themenbereichen Community Building, Corporate Influencer Strategie und Connecting GenYXZ. Sie unterstützt die globale Start-up-Szene unter anderem als Beraterin und Coach bei Techstars, European Institute of Innovation & Technology (EIT) Health Accelerator, InsurTech Hub und als Jurorin bei BayStartup. Mit dem Ziel Brücken zwischen den Generationen zu bauen, teilt Dr. Irène Kilubi ihr Wissen als Dozentin für digitales Marketing und Entrepreneurship an verschiedenen renommierten Universitäten mit Begeisterung. Sie ist eine gefragte Referentin auf Konferenzen und Veranstaltungen und als Expert Advisor für den European Innovation Council Accelerator der Europäischen Kommission tätig – und glaubt an die einzigartige und unverwechselbare Vielfalt, die in uns allen steckt.

## Teilnehmer



Das Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag unter anderem für die Themen Onlinemarketing, Content und Unternehmenskommunikation verantwortlich sind. Auch Online-Redakteure, Social Media Manager, Corporate Blogger, Produkt- und E-Commerce-Manager, Website Manager, Projektleiter und Agentur-Mitarbeiter erhalten wertvolles Basiswissen, Tipps und Anregungen für ihre tägliche Arbeit. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsleiter, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Thema Influencer Relations 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

## Kosten

	 <b>Online-Seminar</b>	 <b>Präsenzseminar</b>
<b>Teilnahmegebühr</b>	pro Teilnehmer 880,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 1180 Euro zzgl. MwSt.

## Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/influencer-marketing-seminar/#termine>

## Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/influencer-marketing-seminar/#anmeldung>

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

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.