



2-Tages-Seminar:

Influencer Marketing für Unternehmen – mit strategischen Kooperationen zu mehr 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 Dos and Don'ts bei der Zusammenarbeit mit Influencern? Wie finden Sie geeignete Multiplikatoren, die zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Zielgruppe passen? Wie sprechen Sie Influencer am erfolgreichsten an? Welche Fehler sollten Sie bei der Ansprache unbedingt vermeiden? Was dürfen Influencer Relations kosten und was nicht? Welche Regeln sollten Sie aufstellen? Und wie lässt sich messen, ob eine Zusammenarbeit tatsächlich erfolgreich verläuft? In unserem 2-tägigen Seminar behandeln wir intensiv alle wichtigen Fragestellungen, die Sie als Rüstzeug für erfolgreiche Influencer Marketing-Kampagnen und wertvolle Kooperationen benötigen.

Seminarziele

- Sie lernen die unterschiedlichen Typen und Zielsetzungen von Influencern kennen.
- Sie erfahren, auf welchen Kanälen Influencer erfolgreich unterwegs sind, wie sie das machen und warum.
- Sie lernen, wie Sie typische Fehler bei der Kontaktaufnahme vermeiden können.
- Sie wissen, wie Sie Multiplikatoren finden, deren Inhalte und Kampagnen tatsächlich Ihre Unternehmensziele unterstützen.
- Sie lernen die Content Marketing-Macht geschickter Kooperationen kennen.
- Sie wissen, welche Kampagnen-Typen es gibt und welche Vor-, aber auch Nachteile diese jeweils haben.

Seminarinhalte – Agenda

Warum und wie wirken Influencer Relations und wann nicht?

- Influencer evaluieren – passend zu Ihrer Branche und Ihren Unternehmenszielen
- Influencer analysieren: Was sind deren Beweggründe? Wie sehen deren Zielgruppe aus?
- Ansprache von Influencern: Dos, Don'ts und strategische Fallen
- Zielgerichtetes Arbeiten mit Influencer Personas

Kanäle evaluieren und Kampagnen planen

- Die richtigen Kanäle evaluieren: Facebook, Twitter, YouTube, Blogs usw.
- Wann lohnen sich „neue“ Kanäle (Instagram, Snapchat und Co.)?
- Wie lassen sich Aktionen mit einem Win-win-Ergebnis planen?
- Best Practice: Was sind die Voraussetzungen für eine gelungene Kampagne?
- Was sind realistische Kampagnenziele? Ab wann ist eine Kampagne erfolgreich? Und wie messen Sie den Erfolg Ihrer Kampagnen?
- Kosten-Nutzen-Analyse
- Langfristige Kampagnenplanung, Redaktionsplan für Influencer-Kanäle

Einbindung in Ihre Online-Strategie

- Influencer Relations im Marketing-Mix
- Unterschiedliche Werbeformen und ihre Eignung
- Transparenz und Recht: Was Sie dürfen und was nicht, was Sie vermeiden sollten

Praxis Fokus: Instagram

Optimale Nutzung des reichweitenstarken Kanals

Praxis Fokus: YouTube

Zu Teuer? Wieso Kooperationen mit YouTubern langfristig zum Erfolg führen können.

Weitere Möglichkeiten und Sonderformen

- Storytelling-Formate mit Influencern
- Unternehmensinterne Influencer einbeziehen und nutzen
- Influencer Relations mit Kunden und Interessenten
- Sonderformen wie Content Curation, Rotation Curation, Long Tail Influencer Relations, User generated Content, Blogparaden oder Blog-Sponsoring

Nützliche Tools und Hilfsmittel

- Technische Hilfsmittel und Tools für zielgerichtete Influencer Relations
- Influencer Relations outsourcen: Wo und wie Sie Ihrer Agentur auf die Finger schauen sollten

Influencer Marketing 2.0

Die Zukunft der Influencer Relations

Trainerin

Martina Ponath



Die studierte Germanistin und Online Marketing Managerin Martina Ponath berät und schult zahlreiche Institutionen zum Thema Online Marketing, von Start-ups bis zu bekannten E-Commerce Unternehmen oder großen Verlagen. Influencer Relations zählen für die leidenschaftliche Onlinerein zu einem der wichtigsten Kanäle im Brand und Performance Marketing.

Immer den Cross-Channel Mix im Blick weiß die engagierte Trainerin, wie man mit dem cleveren Targeting von Multiplikatoren neue Zielgruppen erobern, Reichweite erhöhen und Umsätze steigern kann.

Methodik

Interaktiver Vortrag

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.

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.

Content mit Praxisbezug

Live-Beispiele aus der Praxis sowie die Beispiel-Projekte der Teilnehmer garantieren den maximalen Praxisbezug und bilden eine professionelle Grundlage für die praktische Umsetzung der individuellen Unternehmensziele jedes Teilnehmers. Neben den konkreten Live-Beispielen arbeiten wir auf Wunsch auch gerne an den verschiedenen Web-Seiten der Seminarteilnehmer.

Tipps, Tools und Seminarunterlagen

Anhand von Live-Demonstrationen ausgewählter Tools, Portale und Netzwerke lernen Sie nützliche Werkzeuge kennen und erhalten wertvolle Tipps und Tricks, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit aktiv unterstützen. Ausführliche, seminarbegleitende Unterlagen und Checklisten dienen als umfassendes Nachschlagewerk am Arbeitsplatz – auch noch lange nach Ihrem Seminarbesuch.

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

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

- 19.-20.03.2020 Hamburg
- 30.-31.03.2020 Berlin
- 20.-21.04.2020 München
- 13.-14.07.2020 Frankfurt
- 17.-18.09.2020 Hannover
- 23.-24.11.2020 München

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.

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

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