



2-Tages-Seminar:

Omnichannel-Marketing – Wie Sie Online- und Offline-Kanäle für mehr Markterfolg professionell verbinden und steuern.

Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie es Ihnen durch ein lückenloses "Mapping" von beliebig vielen Kanälen und Touchpoints gelingt, die Customer Journey und Customer Experience Ihrer Zielgruppe zu verstehen und zu optimieren.

Seminarbeschreibung

Wissen Sie wirklich, über welche Touchpoints, Kanäle und Medien Ihre Kund:innen Sie und Ihre Produkte entdeckt haben, bevor sie eingekauft oder bestellt haben? Je nach Kundensegment kann der Weg bzw. der optimale Vertriebskanal zu Ihnen ein völlig anderer sein. Die Lösung: Omnichannel-Marketing: ein synergetisches Planen, Steuern und Messen unterschiedlicher Vertriebs- und Kundenkontaktpunkte. Omnichannel-Marketing bedeutet jedoch nicht die maximale Streuung der Marketing-Aktivitäten. Sondern den Fokus auf die für Ihre Kund:innen relevanten Vertriebskanäle zu legen. Dies allerdings mit einem vernetzten, konsistenten Markenauftritt und relevanten Markenbotschaften entlang der Customer Journey.

Das Zusammenspiel analoger und digitaler Kanäle gewinnt dabei an Bedeutung. Also: Welcher Kanal initiiert, welcher verlängert und welcher schliesst ab? Die Antwort darauf geben uns Userdaten. Sie sind das Fundament jedes erfolgreichen Omnichannel-Marketings. Aus Daten können wir Aktivität, Bedürfnisse und Verhalten der Kund:innen lesen. Hierbei spielt MarTech, also der Einsatz aussagekräftiger Software, eine immer größer werdende Rolle.

In unserem 2-Tages-Seminar gehen wir der Frage nach, ob erfolgreiches Multi-Channel-Marketing auch ohne den Einsatz investitionsintensiver Tools gelingen kann? Und wie wir eigene Marketingaktivitäten verändern müssen, um kanalübergreifend erfolgreich agieren zu können. Denn über eines müssen wir uns im Klaren sein: Wollen wir die Effektivität und Rentabilität unserer Vertriebskanäle erhöhen, müssen wir unsere Omnichannel-Marketing Aktivitäten optimieren.

Seminarziele

- Neben den Grundlagen des modernen Omnichannel-Marketings erhalten Sie einen umfassenden Einblick in eine erfolgreiche Multichannel-Integration.
- Sie lernen, welche erfolgreichen Kanal-Strategien es gibt, und erhalten gute Entscheidungshilfen für Ihre zukünftige Strategie: ffline wie Online.
- Sie gewinnen einen fundierten Einblick in Above-the-Line, Digital-out-of-Home, SocMed und weitere Strategien.
- Sie erfahren, wie Sie mit einfachen Methoden ins Onichannel-Marketing einsteigen und mit komplexen MarTech Werkzeugen die Customer Journey Ihrer Kunden abbilden und mappen können.
- Sie gewinnen einem detaillierten Einblick in eine zeitgemäße Content- & Media-Strategie und Markenkommunikation.

Seminarinhalte – Agenda

Grundlagen modernen Omnichannel-Marketings

- Challenges und Chancen für ein erfolgreiches Mehrkanalmarketing
- Customer Decision Funnel: kanalübergreifende Customer Experience. Vom ersten Kontakt bis zu After Sale und Service
- Nach dem Kauf ist vor dem Wiederkauf: Warum Supply Chain und Service nach dem Kauf vital für den Erfolg sind.

Strategien-Planung

- Ziele und Key Performance Indikatoren
- High Performance: Optimierung von Team-Skills & Prozessen

Wahl der Waffen: Zusammenspiel der Marketing- und Vertriebsaktivitäten

- Wann reicht Mono-Kanal oder selektives Multi-Kanal Marketing, und wann brauchen wir Omni-Präsenz mit
- Sponsored Ad Kanälen / Search Engine Marketing
- ATL (Above the Line) Kommunikation von Anzeigen in Zeitungen und Magazinen, eigenen Flyern & Katalogen, Plakaten sowie deren digitalen "Verlängerungen" wie beispielsweise PDF
- Digital Out-of-Home (DooH)
- Smart TV & Second Screen
- App & Web

Point(s) of Sale (POS)

- Local Business / stationärer Handel
- Web & App: E-Commerce / Online-Shop / Leads
- Social Media Commerce z.B. Drop shipping
- Service- & Call Center
- Local Business / stationärer Handel

Omnichannel-Markenführung

- Integrierte Markenkommunikation für jeden Kanal
- Content- & Media Strategie von Print & Text bis Video- & Livestream
- Best-Practice sowie Tipps, Tricks und Work-Hacks

Die Omnichannel Customer Journey:

- Customer Journey Mapping: Kundenreisen analysieren, visualisieren und optimieren
- Touchpoints bestimmen und verifizieren
- Das Ende des Zielgruppendenkens: Segmente, Kohorten und Personas
- Workshop: Customer Journey Mapping

Trainer

Norbert Barnikel



Der strategische und operative Digital Marketer Norbert Barnikel begleitet seit über 20 Jahren nationale und internationale Top Brands und Organisationen bei der Digitalen-Marketing-Transformation. Mit seinem stets innovationsgetriebenem Digital-Mindset ist er zudem ein gefragter Trainer und Dozent an renommierten Akademien, Hochschulen und internationalen Business Schools. Norbert Barnikel steht für innovatives Digital Marketing und holistische User Experience – eine clevere Kombination aus Praxis, Wissenschaft, Forschung und Lehre.

Teilnehmer

Dieses Seminar richtet sich an Marketers, die neue Kund:innen durch Kanalintegration gewinnen, bestehende Kunden besser verstehen und deren Bedürfnisse omnichannel befriedigen wollen.


Der Schwerpunkt liegt auf dem strategischen Verständnis dieser vielen Kanäle und Methoden. Mit soliden Tipps, Tricks und Work-Hacks schaffen wir eine Roadmap der kanalübergreifenden Customer Experience, dessen Mapping und Management. Das Seminar ist nicht für Marketers geeignet, die einzelnen Kanäle betreuen und dort Vertiefung erwarten.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmenden wird nicht benötigt.

Unsere Zielgruppe im Überblick:

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb, Online Marketing Manager, Marketing/Sales-Entscheider, Produkt- und E-Commerce-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, Projektleiter und Agenturen.

Kosten

	 Online-Seminar	 Präsenzseminar
Teilnahmegebühr	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/omnichannel-marketing/#termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/omnichannel-marketing/#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.