



2-Tages-Seminar:

Erfolgreiche Online Marketing Strategien – entscheidend mitentwickeln und umsetzen

Lernen Sie in 2 intensiven Tagen, wie Sie in 6 einfachen Schritten und mithilfe bewährter Methoden und Tools eine Online-Marketing-Strategie für Ihre Zielgruppe in die Wege leiten – mit Marketingplan und Reporting, sofort umsetzbar!

Seminarbeschreibung

Welche Online Marketing Strategie passt zu meinem Unternehmen? Welche Kanäle und Maßnahmen gibt es und wie passen wir diese auf das Unternehmen an? Wie leite ich den passenden Marketingplan ab und wie optimiere ich das Gesamtpaket?

Im Tagesgeschäft geht die Frage nach einer wirkungsvollen Online-Marketing-Strategie gerne unter. „Mach mal schnell“ ist oft wichtiger als geplantes Vorgehen. Dabei hilft eine zielgerichtete, individuell passende Online-Marketing-Strategie, Kunden und Interessenten auch in Zeiten knapper Ressourcen erfolgreich anzusprechen und zu binden.

Wir zeigen Ihnen in unserem 2-Tages-Seminar, wie Sie Ihr Online Marketing erfolgreich positionieren und den optimalen Maßnahmen-Mix in enger Kooperation mit Entscheidern entwickeln. Sie erhalten im Seminar Antworten auf Fragen wie: Was gehört eigentlich zu einer Strategie? Wie wird aus der Strategie ein konkreter Aktionsplan, ein Konzept mit klaren Zielen und messbaren Kennziffern? Wie bringen Sie die Anforderungen und Wünsche Ihrer Kunden, Agenturen, Ihres Managements und der Kollegen „unter einen Hut“?

Sie erfahren, wie Sie von der Strategie zum sofort umsetzbaren Marketingplan gelangen – mit einem professionellen Online-Marketing-Mix, den Sie zur Umsetzung ambitionierter Online-Marketing-Maßnahmen brauchen. Schritt für Schritt vermitteln wir Ihnen, welche Erfolgsfaktoren Sie im Rahmen Ihrer Marketingstrategie nutzen und beeinflussen sollten.

Unser Seminar hat zum Ziel, Ihnen praxiserprobte Grundlagen für eine erfolgreiche Strategieentwicklung und -umsetzung an die Hand zu geben – damit Sie künftig Ihre Online-Marketing-Projekte pragmatisch und sicher planen, führen und steuern können..

Seminarziele

- Sie haben einen fundierten Überblick über die gebräuchlichsten Strategien im Online Marketing und können daraus die passende für Ihr Unternehmen ableiten.
- Sie wissen, was erfolgreiche Strategie-Entwicklung auszeichnet und welche methodischen, inhaltlichen, aber auch unternehmensinternen Voraussetzungen dafür erfüllt sein müssen.
- Sie sind in die Lage, Online-Marketing-Projekte und -Maßnahmen künftig mit einer hohen Wahrscheinlichkeit erfolgreich durchzuführen. Ihre Aktivitäten basieren auf einer für Sie passenden, klaren und erfolgsorientierten Strategie.
- Sie haben von Anfang an Ihre Kunden im Blick: Sie stellen Kunden und ihre Anforderungen in den Mittelpunkt Ihrer Strategie und richten Ihre Roadmap konsequent an ihnen aus – erprobte Hilfsmittel und Tipps helfen Ihnen dabei.
- Sie erkennen anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis, welche Vorteile ein strategisches Vorgehen im Online Marketing mit sich bringt – und lernen von diesen Best-Practice-Beispielen für Ihre tägliche Arbeit im Unternehmen.

Seminarinhalte – Agenda

Von A wie Analyse bis Z wie Zielerreichung: das A-Z der passenden Online-Marketing-Strategie

- 360° integrierte Kommunikation: Online Marketing als Teil der gesamten Kommunikationsstrategie eines Unternehmens
- 6 Schritte zum Strategie-Erfolg
- Organisatorische Voraussetzungen und notwendige Ressourcen (intern und extern)

Analysen, Techniken & Tools – was Sie für eine wirklich gute Strategie brauchen

- Analyseinhalte: Markt, Unternehmen, Zielgruppe und Umfeld
- Techniken und Tools zur Unterstützung einer professionellen Analyse
- Customer Journey: Wissen, was der Kunde will macht eine Strategie schlagkräftiger
- Analyse „wertvoll“ machen und Zahlen „sprechen lassen“: die richtigen Trends und Erkenntnisse ableiten
- Praxistipps: Checklisten und Vorlagen

Methoden & Techniken – wie Sie Ihre Zielgruppe und gute Ziele definieren

- Der Dreiklang: Unternehmensziele – Marketingziele – Online-Marketing-Ziele
- Kennzeichen guter Ziele und mögliche Zielkonflikte im Online Marketing
- Methoden und Techniken zur Zielfindung
- Der Wunschkunde Ihres Unternehmens
- Das Konzept der Personas im Online Marketing: Erarbeitung und Einsatzmöglichkeiten
- Die Ableitung der Strategie: mit dem Wunschkunden auf dem Weg zum Ziel
- Praxistipps und Beispiele

Der perfekte Marketing-Mix – wie Sie funktionale Marketingpläne und Konzepte entwickeln

- Entwicklung funktionaler Marketingpläne
- Ihr passender (Online-)Marketing-Mix: zielgerichtete Auswahl erfolgversprechender Online-Marketing-Methoden und –Komponenten
- Bestandteile eines aussagekräftigen Konzepts: Budget, Verantwortung, Zeitplan, Ziele und KPIs
- Bewusst wählen und steuern: Rahmenbedingungen und Dienstleister
 - Agenturauswahl und -briefing
 - rechtliche Aspekte
- Best-Practice-Beispiele und Checklisten

Optimierungspotenziale nutzen – wie Sie ein kontinuierliches Controlling etablieren

- Der Kreislauf: messen – bestimmen – handeln – überprüfen – nachjustieren
- Definition von KPIs, Zielgruppen und Untersuchungsfrequenzen
- Aufsetzen zielgerichteter Kontrollinstrumente
- Optimierungspotenziale freilegen und nutzen
- Praxistipps: Checklisten und Vorlagen

Trainerin

Claudia Beauchamp



Claudia Beauchamp ist passionierte Onlinerin der ersten Stunde und Strategin aus Überzeugung. Sie arbeitet als Unternehmensberaterin und erfahrene Kommunikations- und Marketingexpertin mit Schwerpunkt Internet- und Technologieunternehmen. Bereits 1997 gründete sie Ihre erste PR- und Marketingagentur für Unternehmen aus dem Bereich New Media und New Economy – das sind mehr als 20 Jahre praktische Erfahrungen und strategisches Wissen mit erfolgreichen und manchmal auch weniger erfolgreichen Marketing-Projekten. Gemeinsam mit Markus Bockhorni hat sie im Okt. 2019 das Buch „Erfolgreich als Online-Marketing-Manager: Auf diese Soft Skills kommt es an – heute und in Zukunft“ herausgebracht.

Teilnehmer

Unser Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, Manager und Entscheider in Marketing, PR oder der Unternehmenskommunikation, die Online-Marketing-Strategien und daraus abgeleitete Maßnahmen (mit)verantworten oder umsetzen. Die Vielfalt der Seminarinhalte liefert neben den Grundlagen einer effizienten Strategiefindung auch vertiefende Einblicke in die Besonderheiten von Online-Marketing-Projekten, Tipps für die erfolgreiche Ableitung eines optimalen Online-Marketing-Mix, Controlling sowie hilfreiche Tools zur Optimierung von Online-Marketing-Projekten. So profitieren selbst erfahrene Online Marketer von unserem gebündelten eMBIS Know-how und zahlreichen Praxis-Tipps.



Geeignet ist unser Seminar grundsätzlich für alle Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag strategisch denken und arbeiten müssen – und wollen. Auch Geschäftsleiter und Einzelunternehmer sind angesprochen, die sich einen fundierten Überblick verschaffen möchten, wie sie mit der passenden Strategie ihre Online-Marketing-Projekte insgesamt besser planen, steuern und abschließen können.

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

Unsere Zielgruppe im Überblick:

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung, Vertrieb und Online Marketing, Social Media Manager, Online Marketing Manager, Website- und E-Commerce-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, Selbstständige und Agenturen

Kosten

	 Präsenzseminar	 Online-Seminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
Verpflegung	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
Reisekosten	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/online-marketing-strategien-entwickeln.html#termine>

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/online-marketing-strategien-entwickeln.html#online-termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/online-marketing-strategien-entwickeln.html#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.