



2-Tages-Seminar:

Online Marketing Strategien – erfolgreiche Strategien entwickeln, umsetzen, steuern und kontrollieren

Lernen Sie in 2 intensiven Tagen, wie Sie mithilfe bewährter Methoden und Tools eine Online-Marketing-Strategie für Ihre Zielgruppe entwickeln – bis hin zum perfekten Marketingplan.

Seminarbeschreibung

Welche Online Marketing Strategie passt zu meinem Unternehmen, meiner Organisation? Wie leite ich den passenden Marketingplan ab? Wie optimiere ich meine Online Marketing-Aktivitäten?

Durch die Vielzahl an Innovationen, neuen Tools und Techniken fällt es oft schwer zu entscheiden, welche Online Marketing-Aktivitäten überhaupt gewählt werden oder wie bisherige Online-Marketing-Aktivitäten strategisch optimaler ausgerichtet sein sollten.

Um diese und weitere grundsätzlichen Fragen erfolgreich für sich und Ihr Unternehmen beantworten zu können, zeigen wir Ihnen in unserem 2-Tages-Seminar, wie Sie eine passende Online-Marketing-Strategie für Ihr Unternehmen finden und daraus den optimalen Online-Marketing-Mix entwickeln. Sie erhalten Antworten auf Fragen wie: Was gehört eigentlich zu einer solchen Strategie? Und 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 Mitarbeiter „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. Mit einer solchen Strategie können Sie künftig Ihre Online-Marketing-Projekte pragmatisch und sicher planen, führen und steuern.

Seminarziele

- 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 wissen, wie Sie mit relativ einfachen Analyse-, Planungs- und Controlling-Methoden bzw. -Tools Ihr Online Marketing strategisch betreiben.
- 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
- 5 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
 - Das eigene Unternehmen
 - Zielgruppenbedürfnisse
 - Relevante Entwicklungen im Markt-Umfeld
 - Analyse der Marktbegleiter im Wettbewerbsumfeld
- Techniken und Tools zur Unterstützung einer professionellen Analyse
- 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
- Mit in der Praxis bewährten Projektmanagement-Tools und -Tipps sicher und erfolgreich planen und umsetzen
- 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



Die Strategin und Planerin Claudia Beauchamp ist passionierte Onlinerin der ersten Stunde und Projektmanagerin 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 rund 20 Jahre praktische Erfahrungen und strategisches Wissen mit erfolgreichen und manchmal auch weniger erfolgreichen Marketing-Projekten.

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.

Übungen und Zeit für Einzelfragen: Zahlreiche praktische Übungen und die unmittelbar anschließenden „Lessons Learned“ Runden verankern das soeben erlernte, neu gelernte Strategie-Wissen nachhaltig. Die direkte Klärung individueller Einzelfragen rundet das Seminar praxisnah ab.

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.

Maximaler 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 an den verschiedenen Web-Projekten 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

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

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

- 18.-19.02.2019 München
- 28.-29.03.2019 Hamburg
- 29.-30.04.2019 Stuttgart
- 16.-17.05.2019 Hannover
- 01.-02.07.2019 München
- 07.-08.10.2019 München
- 05.-06.11.2019 Frankfurt
- 02.-03.12.2019 Hannover

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: Online Marketing Strategien Seminar

Bitte ausfüllen und an 0811 993366-1 faxen.

Anrede
Vorname
Nachname
Telefon
E-Mail

Firma
Straße/Postfach
PLZ/Ort
Unternehmenswebseite

Termine (bitte ankreuzen):

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 18.-19.02.2019 München | <input type="checkbox"/> 01.-02.07.2019 München |
| <input type="checkbox"/> 28.-29.03.2019 Hamburg | <input type="checkbox"/> 07.-08.10.2019 München |
| <input type="checkbox"/> 29.-30.04.2019 Stuttgart | <input type="checkbox"/> 05.-06.11.2019 Frankfurt |
| <input type="checkbox"/> 16.-17.05.2019 Hannover | <input type="checkbox"/> 02.-03.12.2019 Hannover |

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das Online Marketing Strategien 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