



2-Tages-Seminar:

Social Media Marketing – erfolgreiche Marketing-Strategien im Social Web

Durchdachte Facebook-Maßnahmen stärken Ihre Kundenbeziehungen. Professionelle XING- und LinkedIn-Kontakte unterstützen die Neukundenakquise. Instagram, Twitter, Blogs und Co. erhöhen Ihre Sichtbarkeit im Netz.

Seminarbeschreibung

Sie haben bereits erste Erfahrungen im Social Media Marketing gemacht oder planen demnächst den Einsatz von Social Media in Ihrem Kommunikationsmix? In unserem Social Media Seminar lernen Sie, Ihren Auftritt zu professionalisieren, die Effizienz Ihrer Maßnahmen zu steigern und Ihre Erfolge messbar zu machen. Gemeinsam erarbeiten wir eine Strategie, wie Sie Social Media erfolgreich und Schritt für Schritt in Ihrem Unternehmen implementieren.

Wir informieren Sie über aktuelle Entwicklungen auf den wichtigsten Social-Media-Plattformen wie Facebook, XING/LinkedIn, Twitter, Slideshare, Pinterest, YouTube, Google+ und wichtigen Blogs. Wir diskutieren mit Ihnen, welche Plattformen für Ihre strategischen Ziele besonders geeignet sind, sowohl für B2C als auch für B2B, dargestellt an Best-Practice-Beispielen.

Wir klären mit Ihnen, mit welcher Botschaft Sie welche Zielgruppen über Social Media am effektivsten erreichen können und priorisieren den Einsatz relevanter Plattformen – egal ob Facebook, Business-Plattformen wie XING und LinkedIn oder bildlastige bzw. themenspezifische Communities. Wir üben den digitalen Dialog und bereiten Sie auf den Umgang mit Shitstorms vor

Für Ihre tägliche Arbeit erstellen wir einen beispielhaften Themen- und Redaktionsplan. Exemplarisch zeigen wir Ihnen, wie Sie mit einfachen Kniffen die Wertschöpfung Ihrer Inhalte steigern und so die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens im Netz erhöhen. Praktische Tipps und der Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern helfen Ihnen, eine geeignete Social-Media-Maßnahme für Ihr Unternehmen zu finden.

Lernen Sie die Grundlagen des Kampagnen-Managements, wie Facebook-Kampagnen funktionieren und wie Sie anhand relevanter Kennzahlen am Ende des Tages den Erfolg Ihrer Social-Media-Maßnahmen messen.

Seminarziele

- Sie wissen, wie Sie Ihre Marketingziele, Ihre PR-Strategie und Ihre Kundenbindungsmaßnahmen für Social Media adaptieren.
- Sie wissen auch, welche Plattformen für Ihre Ziele am wirkungsvollsten sind: Facebook, XING/LinkedIn, YouTube, Twitter, Blogs, Communities, Foren oder andere.
- Sie sind in der Lage, Ihre Zielgruppen optimal anzusprechen, Beziehungen aufzubauen, Communities zu moderieren und zu pflegen.
- Sie erkennen, welche Themen und Inhalte für Ihre Ansprechpartner relevant sind und wo Ihr Unternehmen echten Mehrwert liefern kann.
- Sie sind in die Lage, Social Media in Ihrem Unternehmen zu implementieren und die Arbeitsabläufe effizient zu gestalten.
- Sie wissen, welche Regeln Sie im Bereich Social Media beachten und wie Sie mit Shitstorms umgehen sollten.
- Sie wissen auch, welche Erfolgskennzahlen für Ihre Ziele sinnvoll sind und warum Sie die Kommunikation im Netz kontrollieren sollten.

Seminarinhalte – Agenda

Einführung: Was ist Social Media und warum sollten Unternehmen damit arbeiten?

- Die Entwicklung der digitalen Medien und die Reichweite der unterschiedlichen Plattformen
- Die Veränderung von Mediennutzungs- und Informationsverhalten
- Die Bedeutung von Gatekeepern und Multiplikatoren
- Trends und Prognosen

Strategische Ziele: Was können Sie mit Social Media erreichen?

- Effizienzsteigerung von (Online-)Marketingmaßnahmen
- Stärkung der Kundenbindung und Verbesserung im Kundensupport
- Erhöhung der Online-Reichweite und Erschließung neuer Zielgruppen
- Reputation Management
- Einfache Marktforschungsmaßnahmen und Bildung von Fokusgruppen
- Unterstützung bei der Produktentwicklung
- Optimierung des Suchmaschinenmarketings

Social Media im B2B-Bereich

- Networking-Strategie in Ergänzung zum CRM
- Business-Plattformen zur Vernetzung mit den wichtigsten Geschäftspartnern
- Blogger Relations und Expertennetzwerke
- Potenziale für HR, Neukundenakquise, Eventorganisation und Ausschreibungen

Praxischeck: Wie funktionieren die wichtigsten Plattformen?

Wir zeigen „live“ wie Facebook, XING, Twitter und Co. funktionieren. Registrierung, Usability, Inhalte, Aktualität und Vernetzungsmöglichkeiten.

Zielgruppen: Welche User nutzen welche Plattformen und warum?

- Facebook: der Marktplatz
- XING und LinkedIn: professionelles Netzwerken
- Twitter: für Newsjunkies und internationale Communities
- YouTube, Instagram, Pinterest, Slideshare und Co.

Realisierung: Wie setzen Sie Ihre Social Media Maßnahmen im Einzelnen um?

- Facebook Marketing:
 - Facebook Page: Konzeptentwicklung, gute Postings und Engagement
 - Facebook Insights: Auswertung des Userverhaltens
 - Facebook Advertising: Kampagnen auf Facebook, Apps, u.a.
- Mitarbeiter-Profilen auf (Business-)Networks:
 - XING, LinkedIn und weitere Netzwerke
 - Guidelines für Mitarbeiter, Foren-Beiträge, Suchkriterien und Gruppen-Moderationen
- Twitter: redaktionelles Konzept, Zielgruppen, gute Tweets, Reichweite
- Google+: Abgrenzung zu anderen Social Networks
- Corporate Blog: redaktionelles Konzept, Zielgruppen, Umgang mit Kommentaren, Verlinkungen
- Digitale Vernetzung: Einbindung von weiteren Plattformen zur Verbesserung der Sichtbarkeit: Flickr, YouTube, Instagram, Slideshare und Co.
- B2C und B2B: Social Media für B2C und B2B – was funktioniert und was nicht

Organisation: Wie integrieren Sie Social Media im Unternehmen?

- Konzept: Ziele, Maßnahmen und Verantwortlichkeiten
- Themen- und Redaktionsplanung
- Checkliste zu den wichtigsten Fragestellungen
- Einbindung in bisherige Maßnahmen
- Optimierung von Prozessen
- Verantwortlichkeiten und Qualifikationen
- Guidelines

Risiken und Krisen professionell bewältigen

Richtiger Umgang mit Shitstorms und Krisenmanagement

Kennzahlen. Wie messen Sie Erfolg?

- Social Media Monitoring: Welche Kennzahlen gibt es?
- Welche Kennzahlen sind für Ihr Unternehmen relevant?

Projektplanung

Ihre nächsten Schritte!

Trainerin

Ruth Schöllhammer



Die Social-Media-Expertin Ruth Schöllhammer begleitet seit vielen Jahren Unternehmen bei der Konzeption und Umsetzung von Social-Media-Maßnahmen. Durch ihre umfassende Praxiserfahrung als Leiterin Business Development, Online Marketing, Online Projekt Management und Online Redaktion sowie ihr profundes Wissen im Bereich Social Media Marketing schafft sie ein Bewusstsein für Social Media als neue, bedeutsame Kategorie im Unternehmensmanagement. Die Social-Media-Expertin unterrichtet an renommierten Akademien, Instituten, Hochschulen und internationalen Business Schools.

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.

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 eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Einsteiger wie auch für Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Social Media Marketing. Das Seminar richtet sich an Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag unter anderem für die Themen Social Media, Marketing oder Online-Kommunikation verantwortlich sind. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsführer, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über Social Media verschaffen möchten.

Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, die neben den Grundlagen auch die Spezialgebiete strategische Ziele, Social Media im B2B, Realisierung und Kennzahlen umfasst, profitieren auch erfahrene Social Media Verantwortliche von unserem gebündelten eMBIS Know-how und zahlreichen Praxis-Tipps.

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

Unsere Zielgruppe im Überblick:

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb, Social Media Manager, Online-Redakteure, PR- und Kommunikations-Verantwortliche, Online Marketing Manager, Website- und E-Commerce-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, 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.

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

- 25.-26.02.2019 Hannover
- 25.-26.03.2019 München
- 16.-17.04.2019 Frankfurt
- 02.-03.05.2019 Nürnberg
- 23.-24.05.2019 Düsseldorf
- 13.-14.06.2019 Berlin
- 08.-09.07.2019 München
- 22.-23.08.2019 München
- 10.-11.09.2019 Hamburg
- 08.-09.10.2019 Frankfurt
- 24.-25.10.2019 Düsseldorf
- 07.-08.11.2019 Hannover
- 18.-19.11.2019 München
- 12.-13.12.2019 Stuttgart

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: Social Media Marketing 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"/> 25.-26.02.2019 Hannover | <input type="checkbox"/> 22.-23.08.2019 München |
| <input type="checkbox"/> 25.-26.03.2019 München | <input type="checkbox"/> 10.-11.09.2019 Hamburg |
| <input type="checkbox"/> 16.-17.04.2019 Frankfurt | <input type="checkbox"/> 08.-09.10.2019 Frankfurt |
| <input type="checkbox"/> 02.-03.05.2019 Nürnberg | <input type="checkbox"/> 24.-25.10.2019 Düsseldorf |
| <input type="checkbox"/> 23.-24.05.2019 Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 07.-08.11.2019 Hannover |
| <input type="checkbox"/> 13.-14.06.2019 Berlin | <input type="checkbox"/> 18.-19.11.2019 München |
| <input type="checkbox"/> 08.-09.07.2019 München | <input type="checkbox"/> 12.-13.12.2019 Stuttgart |

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das Social Media Marketing 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