



2-Tages-Seminar:

## **Social Media Strategien im B2B: Systematisch zu mehr Reichweite, Bekanntheit und Vertrauen**

**Lernen Sie, die Markenbekanntheit Ihres B2B-Unternehmens durch gezielte Social Media Strategien zu steigern und erfahren Sie, wie Sie 2024 wirkungsvolle B2B-Kampagnen und Content-Strategien entwickeln.**

## Seminarbeschreibung

Entwickeln Sie eine starke Präsenz und steigern Sie die Markenbekanntheit Ihres Unternehmens im Business-to-Business (B2B)-Bereich durch gezielte Strategien. Lernen Sie bewährte Content-Strategien für die effektive Ansprache Ihrer Zielgruppen auf LinkedIn, Instagram und YouTube. Entdecken Sie zudem das B2B-Potenzial auf Plattformen wie TikTok, Facebook & Co. Erfahren Sie, wie Sie durchdachte, langfristig wirkende Kampagnen konzipieren und umsetzen.

Ist Ihr Unternehmen bereits auf LinkedIn, Instagram und YouTube aktiv, aber die gewünschte Markenbekanntheit und Sichtbarkeit bleibt aus? Unsere zweitägige Schulung zu Social Media Brand Strategien im B2B bietet Lösungen für diese Herausforderungen. Selbst erfahrene Social-Media-Profis können hier neue Erkenntnisse gewinnen, beispielsweise in der Entwicklung und Umsetzung erfolgreicher Social Media Kampagnen im B2B-Umfeld.

Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs, unsere erfahrene Trainerin, zeigt anhand von Best-Practice-Beispielen strategische Wege auf, um eine starke Markenpräsenz aufzubauen, die Markenbekanntheit gezielt zu steigern und das Vertrauen der relevanten Zielgruppen zu gewinnen. Ein Schwerpunkt des zweitägigen Seminars liegt auf der Umsetzung und Konzeption durchdachter B2B-Kampagnen, die Ihre Zielgruppen auf Plattformen wie LinkedIn, Instagram und YouTube mediengerecht ansprechen. Dabei werden auch die B2B-Potenziale weiterer aufstrebender Plattformen skizziert.

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Zielgruppen optimal ansprechen und langfristig Ihre Communities ausbauen. Dabei wird auf ein intelligentes Zusammenspiel von Owned, Earned und Paid Media eingegangen. Unsere Trainerin erläutert die Funktionen der verschiedenen Plattformen und erklärt, wie sich effektive Strategien zusammensetzen. Von der Persona-Entwicklung und treffsicheren KPI über die smarte Redaktionsplanung bis zu arbeitserleichternden Tools zeigt Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs bewährte Strategien im B2B auf.

## Seminarziele

- Verständnis für unterschiedliche Ziele und Strategien von B2B-Unternehmen im Bereich Social Media.
- Fähigkeit zur Konzeption medien-, zielgruppen- und markengerechter B2B-Kampagnen in sozialen Medien.
- Kenntnisse über die Wirkungsweise und den Aufbau von langfristig wirkendem Content auf verschiedenen Plattformen.
- Bekanntschaft mit strategischen Handlungsanleitungen für erleichterte Umsetzung im Tagesgeschäft.
- Befähigung als B2B-Unternehmen, das Social Media Marketing strategisch anzugehen und Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

# Seminarinhalte – Agenda

## **Grundlagen der Social Media Arbeit 2024 im B2B**

- Social-Media-Potenziale erkennen und nutzen
- Wesentliche Unterschiede zu B2C-Ansätzen
- Vorstellung von ersten Modellen und Ansätzen
- Glaubhaftigkeit: Was passt zu Ihrem Unternehmen?
- Tonalität: Welcher Tone-of-Voice kommt infrage?
- Einfluss: Wie können Sie mehr Impact in der Zielgruppe erzielen?
- Reichweite: Wie können Sie mehr Reach erzielen nutzen?

## **Social-Media-Strategien auf verschiedenen Plattformen**

- Einblicke in die Praxis und von anderen Lernen - Analyse erfolgreicher B2B-Beispiele
- LinkedIn: Zwischen Employer Branding Kampagnen, Event Marketing und Corporate Influencern – smart, kreativ und effektiv das Netzwerk nutzen
- Instagram: Von überzeugenden Content Formate über Story(telling) bis zu Hashtag-Kampagnen und User-Generated-Content
- YouTube: Von der Kanal-Optimierung über Video Influencer bis zu systematischen Video-Kampagnen – Organic & Paid
- Facebook: Von typischen Engaging Content über Fan-Promotions und Gewinnspiele bis zum professionellen Ad Planning im Meta Umfeld
- TikTok: Von Business-as-Usual Content bis zu effektive Recruiting und Awareness Accounts
- Auf Wunsch: Exkurse zu weiteren Plattformen oder Audio-Formaten

## **Social Media Content-Strategien, Umsetzung und Tool-Set für B2B**

- Zielgerichtete Ansprache von B2B-Zielgruppen durch maßgeschneiderten Content
- Aufbau nachhaltig wirkenden Contents
- Prinzipien für die Schaffung von nachhaltigem Content
- Nutzung von Storytelling im B2B-Kontext
- Integration von visuellen Elementen und Multimedia-Inhalten
- Praktische Tools und Ressourcen für Content-Erstellung und -Management im B2B
- Redaktionsplanung und Workflow-Optimierung

## **Fallbeispiel: B2B-Kampagnen in der Praxis**

- Best-Practice-Beispiel der Social Media Kommunikation
- Netzwerke und Communities sondieren
- Zielgruppen auf sich aufmerksam machen
- Treffsicheres Storytelling entwickeln
- Sinnvolle Multiplikatoren einbeziehen
- Systematische Erfolgserhebung

## **Praxis-Übung: Strategische B2B-Kampagnen [Gruppenarbeit]**

- Ideen entwickeln und klare Ziele definieren
- Zielgruppen richtig bestimmen und Personas bestimmen
- Content-Fahrplan und Medien-Mix entwickeln
- Kampagnen-Plan systematisch erstellen
- Kapazitäten und Budgets richtig einsetzen
- Gespür für Prozesse und Ergebnisse entwickeln
- Praktische Übung für den Unternehmenseinsatz

## Trainerin

### Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs



Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs ist Geschäftsführerin der Agentur für Digitales Marketing REBELKO und konzipiert Strategien im B2B-, B2C- und Non-Profit-Sektor mit Leidenschaft für Kommunikation und Marketing. Seit Jahren unterstützt sie Marketing- und PR-Verantwortliche darin, das Potenzial digitaler Medien gewinnbringend zu nutzen und interaktive Maßnahmen auf allen digitalen Kanälen umzusetzen.

Als Senior Consultant berät sie namhafte Marken und KMUs und arbeitet im operativen Geschäft als Kampagnenmanagerin. 2013 erschien ihr Fachbuch Erfolgreiche PR im Social Web.

## Teilnehmer

Unser Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Social-Media-Verantwortliche aus dem B2B-Umfeld. Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende und Entscheider:innen aus Unternehmen und Agenturen, die sich bereits mit sozialen Medien befassen und sich einen fundierten Überblick über Social Media Strategien im B2B-Kontext verschaffen möchten. Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, profitieren auch erfahrene Social-Media-Nutzer:innen.

## Kosten

	 <b>Online-Seminar</b>	 <b>Präsenzseminar</b>
<b>Teilnahmegebühr</b>	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/social-media-strategien-b2b/#termine>

## Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/social-media-strategien-b2b/#anmeldung>