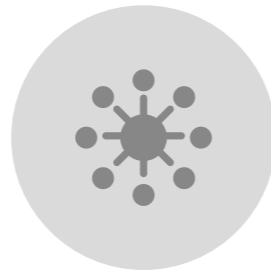


# MIT CONTENT MARKETING KUNDEN GEWINNEN



*Wonach suchen Ihre Kunden und Interessenten im Web eigentlich? Erfahren Sie in einem anregenden Mix aus Praxis und Hintergrundwissen, wie Sie Ihre Zielgruppen besser erreichen.*

*Entdecken Sie, wie leicht es ist, geeignete Inhalte zu erstellen und zu vermarkten: So gewinnen und halten Sie Kunden im B2C- und B2B-Bereich.*

## Das sind die Seminarziele:

- Sie können unterscheiden, welche Themen für wen wichtig sind.
- Sie wissen, welcher Kanal zu welcher Zielgruppe und welchem Anlass passt.
- Sie können Ihre Ressourcen effizient einsetzen.

## Worum geht's?

Im Web teilen die Nutzer – d.h. Ihre bestehenden und potenziellen Kunden – wichtige Informationen über ihre Bedürfnisse mit. Der Wert dieser Aussagen wird häufig nicht gesehen. Im Seminar lernen Sie, dieses Wesentliche zu erkennen. Sie lernen die Fragen der Nutzer zu antizipieren: Daraus ergeben sich die richtigen Antworten.

Im Workshop erhalten Sie zudem einen Überblick über Methoden und Tools zur Website-Optimierung, Lead Generierung, SEO und Social Media. Lassen Sie sich von Best Practice inspirieren und bringen Sie Ihre eigenen Anliegen zur Diskussion mit.

## Das Seminar richtet sich an:

- Fach- und Führungskräfte
- Marketing- und PR-Fachleute
- Pressesprecher/innen
- Selbstständige und Unternehmer/innen

## Methoden:

- Interaktive Präsentation, Gruppenarbeit, Analyse von Best Cases, Diskussion

## Dozentinnen:

- Gudrun Jay-Böbl
- Alina Chivu

## Formate & Inhalte

### DEEP KNOWLEDGE | 8 STUNDEN

- Aktuelle Trends im Online-Marketing
- Content Marketing-Strategie entwickeln
- Personas definieren
- Story und Themen definieren und inszenieren
- Content-Formate auswählen und richtige Kanäle nutzen
- Website optimieren und Leads generieren
- Erfolgskriterien entwickeln und messen
- Von Best Practice lernen
- Methoden & Tools in Gruppenarbeit einsetzen
- Ergebnissicherung und Abschlussrunde

25.01.2017

Dauer: 9:30 – 17:30 Uhr inkl. 1 Std. Pause  
Invest: 350,- €\*

### ESSENTIALS | 4 STUNDEN

- Die wichtigsten Schritte der Content-Marketing-Planung
- Bedürfnisse der Zielgruppen erkennen
- Relevante Themen definieren
- Content-Formate auswählen und richtige Kanäle nutzen
- Website optimieren
- Kennzahlen entwickeln und Erfolg messen
- Ergebnissicherung und Abschlussrunde

26.01.2017

Dauer: 13:00 – 17:00 Uhr inkl. 30 Min. Pause  
Invest: 195,- €\*

\*alle Preise verstehen sich inkl. MwSt.