

Social Media für die Kundengewinnung gezielt und nachhaltig einsetzen

Social Media entwickelt sich immer mehr zu einem wichtigen Instrument in der Kommunikation zwischen Kunden und Ihrem Unternehmen. Die Ausgestaltung einer wirkungsvollen Social Media-Strategie wirft hingegen viele Fragen auf: Welche digitalen Plattformen gibt es? Welche Plattformen eignen sich für Ihr Unternehmen? Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, dass die Investition in Social Media Kommunikation die gewünschten Effekte erzielt?

In diesem Seminar erfahren Sie zunächst, was unter Social Media zu verstehen ist und warum viele Unternehmen Ihr Engagement im Social-Media-Marketing verstärken sollten. Sie lernen, welche Social Media-Kanäle für Ihr Unternehmen tatsächlich geeignet sind und wie diese optimal gestaltet sein sollten. Darüber hinaus erlangen Sie umfangreiches Wissen, wie Sie den Erfolg Ihrer Social Media-Aktivitäten messen und schließlich die verschiedenen digitalen Plattformen miteinander vernetzen und organisatorisch verankern.

Seminarziele:

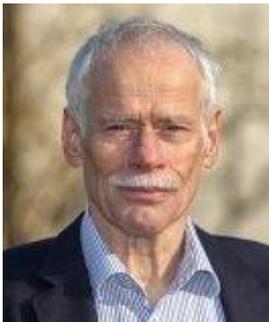
- kundenorientiertes Marketingkonzept
- optimaler Einsatz von Social Media
- Gefahren erkennen
- Kunden effektiv erreichen
- Vorteile von Social Media
- rechtliche Rahmenbedingungen

Interaktive Seminarmodule:

- kundenorientiertes Marketingkonzept: Analyse, Vision, Ziele, Strategien, Instrumente (Marketing-Mix)
- digitale Plattformen in Deutschland – ein aktueller Überblick
- Anwendungsgebiete und Funktionen von Homepages, Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter, Youtube, etc.
- Social Media
 - Worauf muss ich achten?
 - Gefahren erkennen!
 - Typische Fehler!
- praktische Beispiele am Laptop

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an alle interessierten Unternehmer, Selbstständige und Freiberufler, aber auch an Mitarbeitende aus Unternehmen, die ihre Social Media-Kanäle selbstständig professionell gestalten und als ein kundenorientiertes Kommunikationsinstrument einsetzen möchten.



Norbert Burzlaff
Dipl.-Kaufmann
Unternehmensberater

Schwerpunkte:
Marketing, Unternehmensführung,
Lehrauftrag FH Dortmund FB Informatik im Bereich Unternehmensführung sowie Kommunikation und Kundenorientierung in der Informatik
Gründer Startup Kreinn



Dr. Julian Allendorf
Betriebswirt, Dozent und Berater

Schwerpunkte:
Marketing und Vertrieb, digitale Transformation
Lehrauftrag: FOM Münster im Bereich Vertriebsmanagement und wiss. Methoden der Marketing- und Vertriebsforschung



Weitere Informationen

Alle unsere Seminare finden Sie in unserem Seminarprogramm unter www.ifbsv.de

Kontakt:

Telefon: 03471-316333

E-Mail: bewertungssachverstaendige@ifbsv.de

Termine: 11.04.2022 und 12.04.2022
19.09.2022 und 20.09.2022
29.11.2022 und 30.11.2022

Uhrzeit: jeweils von 09:00 Uhr bis 12:30 Uhr und incl. 30 Minuten Pause

Preis: 260,00 € zzgl. 19 % MwSt.