



# Social Media für B2B-Unternehmen

Möglich und sinnvoll – Social Media in der Praxis.

Zweitägiges Intensiv-Seminar

## Social Media Marketing – vom Hype zur strategischen Umsetzung

Ihr Unternehmen hat keinen kompetenten Ansprechpartner, der die Social-Media-Aktivitäten steuern könnte? Das wird sich mit diesem Seminar ändern!

In nur zwei Tagen erarbeiten Sie sich die Grundlagen des Social-Media-Marketing mit dem Fokus auf B2B. Mit den hier gewonnen Erkenntnissen können Sie sicher einschätzen, welche Onlineplattformen für Ihr Unternehmen wirklich sinnvoll sind und wie Sie diese Kanäle optimal nutzen – so kann ein fundiertes Social-Media-Marketing-Konzept für Ihr Unternehmen entstehen.

### Ideal zur Differenzierung im Wettbewerb

Eine Umfrage unter deutschen B2B-Entscheidern ergab, dass ca. 85 Prozent der Befragten einen Lieferanten über das Internet gefunden hatten. Gerade für komplexe B2B-Produkte und -Dienstleistungen mit langen Kaufzyklen und mehrstufigen Kaufentscheidungsprozessen ergeben sich durch den Einsatz sozialer Medien vielfältige Potenziale.

## Ihr Nutzen

Neben den Kriterien zur Auswahl der geeigneten Plattformen widmet sich das zweitägige Intensiv-Seminar auch Fragen der Content-Erstellung, dem Reichweitenaufbau und der Erfolgsmessung. Mit einer Suchmaschinen-Analyse schaffen Sie die strategische Grundlage für Ihr Konzept. Auf dieser Basis entwickeln Sie einen Maßnahmenplan mit Ihrer eigenen Strategie, die Sie später zur direkten Umsetzung befähigt. So werden Sie kompetente/r Ansprechpartner/in für alle Social-Media-Aktivitäten in Ihrem Unternehmen!

### Inhalte

- Was ist Social Media? Grundlagen
- Kann das B2B-Geschäft auf Social Media verzichten?
- Besondere Herausforderungen für B2B-Unternehmen und Best Practice
- Sinnvolle Instrumente im Social Media für B2B: Facebook, Twitter, Blogs etc.
- Erstellung eines Social-Media-Marketing-Konzeptes – von der Analyse bis zur Erfolgsmessung
- Rahmenbedingungen – Tipps (Recht, Guidelines)
- Trends – mobile Anwendungen

### Methodik

- Impulsreferate
- Plenumsdiskussionen
- Einzel-/Gruppenarbeit
- Aktiver Erfahrungsaustausch
- Fallstudien
- Praxisbeispiele, eigene Beispiele der Teilnehmer
- Praxisrecherche Internet
- Bewährte Vorlagen und direktes Trainerfeedback

- Dauer  
2 Tage
- Beginn/Ende  
jeweils 09:00 bis 17:30 Uhr
- Veranstaltungsort  
Hamburg
- Zielgruppe  
Geschäftsführer, Marketingleiter, Vertriebsleiter, Marketing- und Vertriebsmitarbeiter, Mitarbeiter angrenzender Bereiche – branchenübergreifend
- Ihre Investition  
€ 1.860,- zzgl. MwSt
- Unsere Leistungen  
Kleine Gruppen  
Seminarteilnahme und -unterlagen  
Pausengetränke  
Mittagessen  
Teilnahmezertifikat
- Unterbringung  
Gerne stellen wir Ihnen eine Auswahl verschiedener Hotels zur Verfügung.
- Information und Anmeldung  
Fon: +49 40 536 991-0  
Fax: +49 40 536 991-66  
contact@marketingakademie.de
- Inhouse  
Alle Seminare und Lehrgänge bieten wir ebenfalls als firmeninterne Programme und in weiteren Sprachen an.

Anpassungen vorbehalten.