

Content Marketing im B2B

Inhalte entwickeln – Reichweite ausbauen – Zielgruppe erreichen

Wie Sie mit Content Marketing im B2B Markt punkten:

Das Content Marketing Zielbild

- Auf dem Weg zum Content Marketing Masterplan

Content Produktion und Steuerung

- Passende Inhalte für hybride Kunden und volatile Märkte

Themen setzen und Kanäle richtig bespielen

- Listening, Kanal-Architektur und Marketing KPIs

Die Zielgruppe im Blick

- Customer Journey und Personas für Ihr Zielpublikum

Content Promotion

- Wie das Zusammenspiel von Owned, Earned und Paid Media gelingt

Das richtige Skill set und Tool kit

- Anforderungsprofil des Content Marketing Managers und Content Marketing Tools im Vergleich

So wird's gemacht

- Übungen und Unternehmensbeispiele für Ihren Praxistransfer

Ihr Expertenteam:



Frank Mühlenbeck
JAKLAH Consult & Invest GmbH



Philipp Pudelko
Drunk Octopus Communications GmbH



Niklas Bent
Phoenix Contact GmbH & Co. KG



©Deborah Ruppert

Marina Aschkenasi
Save the Children Deutschland e.V.

Ihr besonderes Plus:

Content Marketing ist die Königsdisziplin im Marketing-Mix, aber gerade im B2B Bereich noch oft unterschätzt. Unsere Experten geben Ihnen Bausteine, Strategien und Umsetzungsempfehlungen an die Hand.

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

28. und 29. März 2019 in Düsseldorf

9. und 10. Mai 2019 in München

4. und 5. Juni 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: +49 6196 4722-700

Strategisches Content Marketing – Bausteine und Strategien



Ihr Seminarleiter:

Frank Mühlenbeck, Geschäftsführender Gesellschafter, **JAKLAH Consult & Invest GmbH**, Monheim

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Einleitung – die neuen Rahmenbedingungen des Content Marketings

- Was sich wirklich verändert – der hybride Kunde und die neuen Rahmenbedingungen
- Die Fundamentalprinzipien des Content Marketings
- Der Content Marketing Masterplan im Überblick

10.30 Das Content Marketing Zielbild

- Bestandteile eines Content Marketing Zielbildes
- Content Marketing KPIs
- Content Marketing in der Organisation

11.15 Kaffee- und Teepause

11.45 Die Themenstrategie

- Der Listening-Ansatz im Content Marketing
- Inside-Out und Outside-In-Analyse
- Das Content Marketing Themenrad

12.30 Die Kanalstrategie

- Wichtige Kanäle vom Firmenblog bis zur Facebookseite im Überblick
- Die Content Kanal Analyse – so finden Sie die passenden Kanäle
- Die Kanal-Architektur

13.15 Business Lunch

14.15 Zielgruppen im Content Marketing

- Die Customer-Journey
- Zielgruppen-Personas
- Brand Personas
- Übung: Entwickeln Sie eine Brand Persona



15.00 Digital Content Factory in einem B2B Unternehmen (Content Produktion und Steuerung)

- Fokus Social Media Kanäle B2B
- SEO bei LinkedIn
- Kanal-Kanon Social Web zu Website



Niklas Bent
Digital Marketing Manager / Digital Content Factory
Phoenix Contact GmbH & Co. KG, Blomberg



16.00 Kaffee- und Teepause

16.30 Next Steps – warum Content Marketing nur der erste Schritt ist

- Wenn Content sich bezahlt macht
- Full Automated Content
- Warum der Chatbot auch Content braucht

17.15 Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages
- Gelegenheit zur Diskussion Ihrer individuellen Fragen

ca. **17.30** Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

Content Marketing Operations – so setzen Sie die Strategie in der Praxis um



Ihr Seminarleiter:
Philipp Pudelko, Geschäftsführer, **Drunk Octopus Communications GmbH**, Köln



9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Recap: Der Content Marketing Masterplan
- Best Practice Beispiele von Content Marketing im B2B

9.15 Der Content Marketing Manager – wie Sie Ihr Team aufbauen

- Der Content Marketing Prozess in der Praxis
- Rollen und Kompetenzen
- Das Profil eines Content Marketing Managers



10.00 Mit gutem Beispiel voran – so starten Sie Ihr eigenes Digitalmagazin

- Das Playbook
- Briefing eines Artikels (inkl. SEO)
- Die Redaktionskonferenz - Neuland für Marketing Manager
- Prozesse der Content-Produktion
- Ihr erster Artikel
- Übung: Erstellen Sie Ihren eigenen Redaktionsplan für kommende Woche

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Content Promotion – so bauen Sie mehr Reichweite für Ihre Inhalte auf

- Owned, earned und paid media
- Suchmaschinen-Werbung vs. Facebook Ads
- Public Relations und Content Marketing
- Influencer Relations – Beziehungspflege im digitalen Raum

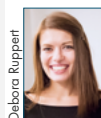
12.00 Content, der performt

- Die Erfolgsformel für Performance-Überschriften
- Storytelling in der Praxis
- Die 12 Sharing Trigger
- 20 Content-Formate, die funktionieren
- Interactive Content
- Die Call2Action Formel und Evergreen Content

12.45 Business Lunch

13.45 B2B-Marketing einer Kinderrechtsorganisation: Strategie, Content, Kanäle

- Zielgruppenspezifisches Fundraising: Online und Offline
- Mehrwert durch Content Marketing schaffen: Print und Online
- Praxisbeispiele: Kampagnen für und mit Unternehmen



Marina Aschkenasi
B2B Marketing Managerin,
Save the Children Deutschland e.V.,
Berlin

14.45 Das richtige Toolset im Content Marketing

- Der Marketing Technologie Stack
- Was Content Marketing Tools heute leisten müssen
- 20 Content Marketing Tools im Vergleich
- Ein Blick ins Tool

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Was Content Marketing kostet

- Kostenfaktoren im Content Marketing
- Wo Budgets verortet werden
- Die Auswahl einer Content Marketing Agentur

16.45 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Zeit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.00 Ende des Intensiv-Seminars

Digitalisierungs-Blog

News und Trends zum Thema Digitalisierung!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/digitalisierung



@digi_circle

30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®

Frank Mühlenbeck

ist geschäftsführender Gesellschafter bei der **JAKLAH Consult & Invest GmbH**. Eine zweistellige Zahl an Unternehmensgründungen in drei Ländern, acht eigene Bücher über Digitales Marketing und zahlreiche Beratungsprojekte bei mittelständischen und großen Firmen machen Mühlenbeck zu einem gefragten Experten für Internet-Geschäftsmodelle und digitale Kommunikation mit tiefgreifendem technischen und wirtschaftlichem Verständnis. Mühlenbeck ist Mitgründer und Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Kommunikation und Recht im Internet an der Cologne Business School.

Philipp Pudelko

ist Inhaber der **Drunk Octopus Communications GmbH** in Köln, einer Beratung für digitale Kommunikation und PR. Zuvor leitete er fünf Jahre die interne und externe Kommunikation des Payment-Dienstleisters Klarna in Kontinentaleuropa sowie die globale Kommunikation der SOFORT GmbH. Agenturerfahrung sammelte er über mehrere Jahre als Berater bei ergo Kommunikation (heute edelmann.ergo), einer der führenden deutschen PR-Agenturen. Dort beriet er Banken, Versicherungen sowie führende Industrieunternehmen und politische Institutionen.

Niklas Bent

ist Digital Marketing Manager bei **Phoenix Contact GmbH & Co. KG** und im Unternehmensbereich der digitalen Content Factory für die internationale Kommunikation über Soziale Medien zuständig. Die strategische Weiterentwicklung der Kommunikationsziele im Social Web, Erstellen von Richtlinien und Guidelines und die Darstellung des Unternehmens auf neuen Plattformen zählen zu seinen Aufgaben. Twitter of the board (wenn die Geschäftsführung aktiv am Onlineleben der Kunden teilnimmt) ist einer der größten Erfolge im Social Web von Phoenix Contact.

Marina Aschkenasi

ist B2B Marketing Managerin bei der Kinderrechtsorganisation **Save the Children Deutschland e. V.** in Berlin. In der Abteilung Unternehmenspartnerschaften und Stiftungen verantwortet sie das (Online-)Marketing für die spezifische Zielgruppe Unternehmen. Hier entwickelt sie die Contentstrategie zur Akquise von neuen Unternehmenspartnern und setzt diese auf Online- und Offline-Kommunikationskanälen um.

Marketingziele mit Content erreichen

Wie lassen sich im B2B Segment mit seinen speziellen Rahmenbedingungen und Herausforderungen über Content Marketing erfolgreich Leads generieren? In der Aufmerksamkeitsökonomie des Netzes zählt nur das für den Nutzer Relevante und Besondere. Guter Content ist der, der performt.

Neben der Reichweite verspricht vor allem eine individuelle und personalisierte Zielgruppenansprache verstetigte Kundenbeziehungen. In diesem Seminar erfahren Sie, was eine ganzheitliche Content Marketing Strategie ausmacht. Wie lassen sich über Content und Storytelling kanalübergreifend spannende Inhalte und Themen setzen?

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kunden und Partner nicht nur begeistern, sondern auch zur Interaktion anregen und welche Tools Ihnen dabei helfen. Unsere Experten beraten Sie bei Analyse, Planung und Erstellung von hochwertigem Content, der zu Ihnen passt.

Begeisterte Teilnehmerstimmen unserer Veranstaltungen zu Content Marketing

- ✓ **„Strukturierte Unterlagen, klare Prozesse, kurzweilige Vortragsweise, interessante Praxisbeispiele.“**
D. Wollnik, ASK GmbH
- ✓ **„Sehr guter Einblick in die Materie Content Marketing.“**
N. Martin, Gameforge 4D GmbH

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Matthias Gutschmidt

Projekt Manager Konferenzen/Seminare
Tel.: +49 6196 4722-470
matthias.gutschmidt@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932
malena.palinski@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter, leitende Angestellte und spezialisierte Mitarbeiter** aus den Bereichen **Marketing, Kommunikation, aber auch Vertrieb von Unternehmen mit B2B Geschäft**. Im Besonderen angesprochen sind **Führungskräfte und spezialisierte Mitarbeiter** der Bereiche **Content Marketing, Marketingplanung, Marketingkommunikation, Produktmanagement, Productplacement, Geschäftsfeldentwicklung, Unternehmenskommunikation, Branding** sowie **Unternehmensentwicklung**. Darüber hinaus sind **Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsführung** angesprochen sowie auf **Marketing und Vertrieb spezialisierte Berater**.

■ Warum Sie dieses Intensiv-Seminar besuchen sollten

- Sie erfahren, wie Sie strategisches Content B2B Marketing in Ihrem Unternehmen einbinden.
- Sie lernen, welche Inhalte und Formate für Ihre Zielgruppe geeignet sind.
- Sie erhalten eine Übersicht über Tools und Kanäle für erfolgreiches Content Marketing.

■ Termine und Veranstaltungsorte

28. und 29. März 2019 in Düsseldorf 03-86871
Van der Valk Airporthotel Düsseldorf, Am Hülserhof 57
40472 Düsseldorf, Tel.: +49 211 20063-0, Fax: +49 211 20063-300
E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com

9. und 10. Mai 2019 in München 05-86872
Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5
81925 München, Tel.: +49 89 93001-6399, Fax: +49 89 93001-6837
E-Mail: Reservierung.arabellapark@starwoodhotels.com

4. und 5. Juni 2019 in Frankfurt/M. 06-86873
Capri by Fraser Frankfurt, Europa-Allee 42, 60327 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 133 88 77-800, Fax: +49 69 133 88 77-999
E-Mail: reservations.frankfurt@capribyfraser.com

Für die Seminarteilnehmer dieser Veranstaltung steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/03-86871

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn