

Wie Sie Ihre Marke zielführend im Netz positionieren

Digitale Marken- kommunikation



Strategie – Aufbau – Steuerung

Leitfaden für den Erfolg Ihrer digitalen Markenkommunikation

- **Digitales Deutschland 2019:** Wie sich das Nutzungsverhalten verändert
- **Top Trends:** Wie Sie Hypes von wertvollen Marketingtools unterscheiden
- **Facebook:** Welche KPIs wirklich zählen
- **Instagram:** Wie Sie Ihren Content richtig positionieren
- **Pinterest:** Wie Sie Pinterest als Teil der Digitalstrategie nutzen
- **Influencer Marketing:** Ihre Checkliste für die erfolgreiche Zusammenarbeit
- **LinkedIn:** Wie Sie mit Business Content punkten
- **Buddycanvas als Strategietool:** Auf dem Weg zur erfolgreichen Social Media Strategie

Bitte wählen Sie Ihren Termin:
18. und 19. März 2019 in München
15. und 16. April 2019 in Frankfurt/M.
21. und 22. Mai 2019 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Wenden Sie das Planungstool Buddycanvas in Gruppenarbeit an und erarbeiten Sie Ihre individuelle Social Media Strategie!



Ihr Seminarleiter:



Philipp Thurmann
buddybrand GmbH

Ihre Experten:



Fernanda Conti
STABLO International GmbH



Kathrin Fördös
Croma-Pharma Gesellschaft m.b.H.



Zoë Rott
share GmbH



Dr. Miriam Vollmer
re | Rechtsanwälte

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich hier an: www.managementcircle.de/03-86708

Digitale Markenkommunikation – Marken am Puls des Netzes



Ihr Seminarleiter:
Philipp Thurmman, Geschäftsführer,
buddybrand GmbH, Berlin

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überblick über Inhalte und Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 **Schon lange kein #Neuland – Digitales Deutschland 2019**

- Daten und Fakten zum digitalen Nutzungsverhalten
- Welche Social Media Plattformen boomen?
- Wie ändert sich das Nutzerverhalten?

10.30 **Top Trends 2019**

- Welche kanalübergreifenden Trends müssen Marketeers auf dem Schirm haben?
- Digitale Kommunikation zwischen Stories, Gruppen und Messengern
- Was unterscheidet den Hype vom wertvollen Marketingtool?



11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 **Facebook: von „Ich will Fans“ zu Pay-to-Play**

- Wofür steht das größte Social Network 2019?
- Wichtigste Funktionen für Nutzer und Marken
- Welche KPIs auf Facebook wirklich zählen
- Erfolgreiche Strategien und Taktiken für Erfolg im Newsfeed



12.15 **Universkin – maßgeschneiderte Skincare für bemerkenswerte Ergebnisse**

- Influencer Kampagne zur Bekanntheitsförderung im D-A-CH Raum
- Sub-Ziel: Neu-Kundengewinnung anhand von Tracking-URLs
- Tutorials, Demos
- User Generated Content
- KPI – Erfolgsmessung, ROI



Kathrin Fördös
Social Media und Influencer Manager (D-A-CH), **Croma-Pharma Gesellschaft m.b.H.**, Leobendorf, Österreich

Praxisbericht in München und Frankfurt/M.

12.15 **Sozial auf Social Media: share teilt mehr als Posts**



- share: sozialer Konsum auf Instagram
- Learnings und Fuck-ups
- Praxisbeispiel einer engagenden Social Media Kampagne von share



Zoë Rott
Social Media Marketing Manager,
share GmbH, Berlin

Praxisbericht in Köln

13.15 Business Lunch

14.15 **Stift goes digital**



- Wie Stabulo Trends zu Stiften macht
- Den richtigen Content für die Bedürfnisse der Nutzer anbieten
- Stabulo Artists: Das internationale Stabulo Influencer Programm



Fernanda Conti
Head of Global Marketing Communication, **STABILO International GmbH**, Heroldsberg

15.15 **Marketing auf Instagram**

- Der neue Stern am Social Media Himmel, Zahlen und Fakten
- Snapchat vs. Instagram, Innovationskampf der Giganten
- Was macht erfolgreichen Marken-Content auf Instagram aus?

16.15 Kaffee- und Teepause

16.45 **Pin to Win! Erfolgreiches Marketing mit Pinterest**

- Pinterest zwischen Inspirationsmaschine und Traffic Lieferanten
- Was macht erfolgreichen Pinterest-Content aus?
- KPIs und Erfolgsmessung
- Pinterest als Teil der Digitalstrategie

17.30 **Tagesabschluss**

- Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages sowie Gelegenheit zur Diskussion

17.45 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Wie erreiche ich einen Goldfisch? Marketing für GenZ

Ihr Seminarleiter:
Philipp Thurmann

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung und Klärung Ihrer noch offenen Fragen vom Vortag
- Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

9.15 Gesetze und Verträge: Was muss man beachten?

- Privatsphären- und Datenschutz: Vom Persönlichkeitsrecht über die DSGVO bis zur ePrivacy-Verordnung
- Kreative Leistungen: Bilder, Filme, fremde Texte
- Freche Werbung: Schleichwerbung, vergleichende Werbung und wie man damit umgeht
- Marken in Deutschland und Europa



Dr. Miriam Vollmer
Rechtsanwältin,
re | Rechtsanwälte, Berlin



10.15 Influencer Marketing Basics

- Influencer – die neuen Medienmarken
- Influencer Marketing Strategien
- Checkliste für die erfolgreiche Zusammenarbeit
- Best und Worst Cases



11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 LinkedIn – das Business Netzwerk erfolgreich nutzen

- LinkedIn im Faktencheck, das Facebook für Business Content?
- Targetingoptionen und Contentstrategie
- Erfolgreiche Cases

12.30 Business Lunch

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 den Referenten und Teilnehmern.

13.30 Strategieentwicklung mit dem Buddycanvas



- Buddycanvas als holistisches Planungstool
- Ziele und Zielgruppen definieren, Bedürfnisse identifizieren, Content planen
- Erfolgsmessung und KPIs
- Buddycanvas – mit diesen Fragen zum Erfolg:
 - ✓ Was ist Ihr übergeordnetes digitales Ziel?
 - ✓ Wer sind Ihre Key Partner?
 - ✓ Welche Prozesse und welche Tools benötigen Sie?
 - ✓ Welche digitalen Angebote wollen Sie machen?
 - ✓ Wie gestalten Sie den Dialog mit Ihren Zielgruppen?
 - ✓ Über welche digitalen Touchpoints erreichen Sie die Zielgruppen?
 - ✓ Welche Eigenschaften und Bedürfnisse haben Ihre Zielgruppen?
 - ✓ Welche Kosten entstehen und was wollen Sie investieren?
 - ✓ Mit welchen KPIs messen Sie die Zielerreichung?

14.30 Interaktivteil – Strategie auf einem A4 Blatt!

- Gemeinsam zur erfolgreichen Social Media Strategie
- Anwendung des Canvas in Gruppenarbeit
- Das Ziel: eine Strategie-Struktur auf einem A4 Blatt

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Ihre Learnings

- Gemeinsame Besprechung der Gruppenarbeit
- Was haben Sie gelernt?
 - ✓ Welche Kanäle eignen sich für Ihre Social Media Strategie?
 - ✓ Wie implementieren Sie ein nachhaltiges Marketing?
 - ✓ Anwendung des Strategietools: Ihre ersten Schritte nach dem Seminar

16.45 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Zeit für Ihre abschließenden Fragen

17.00 Ende des Intensiv-Seminars

Philipp Thurm

gründete die Digitalagentur **buddybrand** mit seinen zwei Geschäftspartnern vor sieben Jahren. Der 35-Jährige berät internationale Konzerne und Unternehmen wie Microsoft oder Disney, wenn es um den digitalen Transfer ihres Geschäfts geht, und ist Autor zahlreicher Fachbeiträge zum Thema digitale Markenführung und Social Media.

Fernanda Conti

ist Head of Global Marketing Communication bei **STABILO International GmbH**. In dieser Position verantwortet die gebürtige Italienerin die Bereiche Brand Management, Social Media und Content Marketing auf globaler Ebene. Nach mehreren Stationen in der digitalen Branche, u. a. für die Scout24 Gruppe und Otto Group, hat sich die 35-Jährige in den letzten Jahren auf die Bereiche Brand und Kommunikation konzentriert. Markenführung gehört zu ihren beruflichen Fokusthemen. Bei der STABILO International GmbH – einem der führenden Schreibgerätehersteller in Europa – unterstützt sie jetzt die traditionsreiche Marke beim digitalen Wandel.

Kathrin Fördös

ist Social Media und Influencer Manager (D-A-CH) bei **Croma Pharma**, einem österreichischen Familienunternehmen, das sich auf die industrielle Fertigung von Hyaluronsäure-Spritzen spezialisiert hat und weltweit zu den führenden Experten zählt. In ihrer Schlüsselfunktion verantwortet sie die Bereiche Social Media und Influencer Management auf D-A-CH Ebene. Nach mehreren spannenden Stationen bei größeren internationalen Lovebrands wie Palmers, Estée Lauder und zwei akademischen Vertiefungen im Bereich digitaler Kommunikation konzentriert sich nun ihre Tätigkeit auf Social Media Marketing innerhalb der dermatologischen Ästhetik.



Zoë Rott

Als erste Angestellte des sozialen Start-ups **share** hat Zoë Rott nicht nur den erfolgreichsten Launch einer sozialen Marke in Deutschland mitgestaltet, sondern auch seit Beginn an den Social Media Auftritt des jungen Unternehmens mit aufgebaut. Die studierte Soziologin hat an zahlreichen Marketing-Kampagnen mitgewirkt und sowohl bei share als auch zuvor bei einer PR-Agentur Pressearbeit geleistet.

Dr. Miriam Vollmer

ist Rechtsanwältin, Fachanwältin für Verwaltungsrecht bei **re | Rechtsanwälte** und Lehrbeauftragte der Universität Bielefeld. Sie beschäftigt sich seit 12 Jahren mit Infrastrukturen, u. a. mit dem Internet und ist eine erfahrene Prozessanwältin vor den Verwaltungs- und Zivilgerichten. Frau Dr. Vollmer publiziert nicht nur in Büchern und Zeitschriften zum Energie- und Wettbewerbsrecht, sondern auch unter ihrer eigenen digitalen Marke, dem viel gelesenen Blog **Recht Energisch** (www.recht-energisch.de) und ist eine gefragte Vortragsrednerin vom Inhouse-Seminar bis zur Digitalkonferenz re:publica.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Praxis-Check DSGVO

21. Februar 2019 in München

19. März 2019 in Frankfurt/M.

9. April 2019 in Köln

Web: www.managementcircle.de/02-86534

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne Carolina Ihring
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@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.



Stefanie Klose

Tel.: +49 6196 4722-739

E-Mail: stefanie.klose@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE[®]
INHOUSE

Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist

Ein Großteil des Lebens spielt sich heute online ab, kein Wunder also, dass **digitale Markenkommunikation** in den vergangenen Jahren genauso wichtig oder gar wichtiger als klassische PR- und Marketing-Maßnahmen geworden ist. Digitale Kommunikation entwickelt sich stetig weiter und bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihre **Zielgruppen** auf **neuen** und **individuellen Kanälen** zu erreichen. Dabei hat die **Digitalisierung** die Erwartungen und Verhaltensweisen radikal verändert: Kunden verfügen über eine **hohe Markttransparenz**, während es Unternehmen oft schwerfällt, die zunehmend **komplexen, individuellen** und **schnellebigen Veränderungen** zu überblicken. Denn: Digitale Kommunikation bedeutet wesentlich mehr als die Übertragung von klassischen Marketing-Maßnahmen in die digitale Welt.

Unsere Experten zeigen Ihnen in dem zweitägigen Intensivseminar auf, welche **neuen Trends** und **Entwicklungen** zu beachten sind, wie Sie Ihre **Digitalstrategie authentisch** und **zielgruppengerecht** entwickeln und an welchen **Tools** Sie dabei nicht vorbeikommen. Tragen Sie nachhaltig zum **Erfolg Ihrer Marke** bei und erfahren Sie, welche Fallstricke dabei unbedingt vermieden werden sollten. Profitieren Sie außerdem von dem **Planungs- und Strategietool „Buddycanvas“**: Nutzen Sie die Gelegenheit, das Canvasmodell kennenzulernen und direkt im Seminar anzuwenden.

Ihre Themenschwerpunkte

- Daten und Fakten: Was müssen Sie über **digitale Nutzungsverhalten** wissen?
- Top Trends 2019: Wie unterscheiden Sie einen Hype von einem nützlichen und **gewinnbringenden Marketingtool**?
- Fokus Facebook: Welche **KPIs** sollten Sie auf **Facebook** unbedingt beachten?
- Fokus Instagram: Wie entwickeln Sie erfolgreichen **Marken-Content für Instagram**?
- Fokus Pinterest: Wie sinnvoll ist **Pinterest** für Ihre Social Media Strategie?
- Fokus **Influencer Marketing**: Wie nutzen Sie das Trend-Thema als wirkungsvolles Marketinginstrument?
- Fokus LinkedIn: Wie eignet sich das **Businessnetzwerk für Ihre Contentstrategie**?
- **Strategieentwicklung**: So nutzen Sie den Buddycanvas als nachhaltiges Planungs- und Strategietool!

Ihr Praxis-PLUS:

Einen exklusiven Rechtsbeitrag aus der Praxis erhalten Sie von **re | Rechtsanwälte**. Was müssen Sie rechtlich beachten und wie wirken sich die neuen Datenschutzgesetze auf Ihr Online-Marketing aus?

Profitieren Sie außerdem von dem wertvollen Praxiswissen erfolgreicher Unternehmen und Start-ups: Abgerundet wird das Seminarprogramm durch exklusive Praxisberichte von **STABILO**, **Croma-Pharma** und **share**, die ihre gelungenen Kampagnen aufzeigen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.

Kristin Pollmann



Kristin Pollmann

Projektmanagerin Konferenzen/Seminare
Tel.: +49 6196 4722-472
kristin.pollmann@managementcircle.de

Stimmen ehemaliger Teilnehmer unserer Marketing-Veranstaltungen

„Gut strukturiert. Passendes Verhältnis zwischen Theorie und Praxis. Angenehmes Ambiente.“
M. Gebhardt, Commerzbank AG

„Sehr überzeugend und kompetent! Verständlich und praxisnah.“
D. Stempfer, Raimund Beck KG
Wire-Staples-Company



30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®

Digitalisierungs-Blog

News und Trends zum Thema Digitalisierung!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/digitalisierung



@digi_circle

■ Wer sollte an diesem Seminar teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an **leitende Mitarbeiter** der Bereiche **Kommunikation, Marketing, Onlinemarketing, Social Media** und **Brand Management**, die ihre **Digitalstrategie aufbauen** oder weiter **ausbauen** möchten, die die Relevanz für ihr Unternehmen einschätzen oder ihr Kampagnen-Setup optimieren wollen.

■ 5 gute Gründe dieses Seminar zu besuchen

- Sie erhalten einen **Überblick über aktuelle Trends** und die **individuellen Marketingtools**, die nachhaltig zu Ihrem Markenerfolg beitragen können.
- Sie decken **mögliche Fallstricke** auf und lernen die Vor- und Nachteile der verschiedenen Tools kennen.
- Sie erlernen, Ihre **Digitalstrategie** bedürfnisorientiert und authentisch zu planen und umzusetzen.
- Sie erfahren, welche KPIs für Sie wichtig sind und wie Sie Ihren **Erfolg messen** können.
- Sie eignen sich grundlegendes Wissen über **rechtliche Tücken** für die digitale Marketingkommunikation an.

■ Termine und Veranstaltungsorte

18. und 19. März 2019 in München 03-86708
Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5,
81925 München, Tel.: +49 89 93001-6399, Fax: +49 89 93001-6837
E-Mail: Reservierung.arabellapark@starwoodhotels.com

15. und 16. April 2019 in Frankfurt/M. 04-86709
Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside, Lange Straße 5-9
60311 Frankfurt/M., Telefon: +49 69 370030, Telefax: +49 69 37003-333
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

21. und 22. Mai 2019 in Köln 05-86710
Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

Für unsere Seminarteilnehmer 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/03-86708

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