



SOCIAL MEDIA MARKETInG MAnAgEMENT B2B

Konsumentengewohnheiten unterliegen einer gewissen Veränderungsdynamik. In der gegenwart kommuniziert Ihre Zielgruppe, d.h. Mitglieder des Buying Centers, z. B. an der Bushaltestelle in Social Media Kanälen. Zu einem solchen Zeitpunkt können Sie Impulse (Impressions) setzen und auf Ihr Angebot aufmerksam machen. Wenn es nun noch gelingt, sinnstiftenden Inhalt (Content) zu kommunizieren, für den die Zielgruppe affn ist, können Erfolge im Social Media Marketing Management erzielt und diese nachhaltig kontrolliert werden.

Seminarinhalte:

- Identifikation der Zielgruppe
- Identifikation der Wants & needs pro Zielgruppe

- Möglichkeiten des Content-managements
- Möglichkeiten des Controlings von SMM-Frequenzen auf der Webseite
- Einstieg und Nutzung von Google-Analytics
- Möglichkeiten der B2B-Werbung auf XInG
- Möglichkeiten von Lead Ads aus Facebook
- Weitere SMM-Kanäle nutzen und penetrieren
- Unterscheidung in Contact- und Customer Relations
- Integration des SMM in das Leadmanagement und das Leadqualifizierungssystem
- Ziel ist die Konvertierung (soft oder hard)

Offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen. Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Zielgruppe:

- Mitarbeiter in der Kommunikation/Presse/PR
- Marketingleiter
- Vertriebsmitarbeiter
- Marketingmitarbeiter
- Online Marketing Manager
- Vertriebsleiter

Ziel:

Einsatz und Möglichkeiten von Social Media zum Customer- und Contact Relation-Management im B2B-Bereich.

Dauer:

1 Tag | 9 bis 16 Uhr

Kosten:

650,- EUR*

Seminartypen:

- Offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter www.ivm-seminare.de.

*zzgl. Umsatzsteuer

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890
E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de

