



# Online-Marketing

## Ihr Vertrieb im Internet

### Seminarziele

Die Welt der sozialen Netzwerke im Internet entwickelt sich rasant und ist zum unverzichtbaren Element erfolgreicher Unternehmenspolitik geworden. Die Zahl der Menschen, die soziale Netzwerke nutzen, steigt und damit auch die Anzahl der Informationen im Internet, die für jedes Unternehmen wertvolles Kapital darstellen. Wo befinden sich ungenutzte Kundenpotenziale, wie kann ich meine Zielgruppe möglichst kostensparend erreichen und welche Kommunikationsstrategien verfolgen meine Mitbewerber? In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Instrumente des Online-Marketings kennen und erarbeiten anhand konkreter Fallbeispiele Strategien, wie Sie Facebook, Twitter, Blogs und Co. für Ihr Unternehmen einsetzen können.

### Programminhalte

- Social Media – Was verbirgt sich dahinter?
- Wer ist im Web aktiv? Aktuelle Zahlen und Prognosen zum Nutzerverhalten
- Soziale Netzwerke und ihre Bedeutung für das Marketing
- Facebook, Xing, Twitter, Blogs und Co. – Die wichtigsten Tools im Überblick
- Blogs: Welche sind für Ihre Branche wichtig?
- Das richtige Verhalten in sozialen Netzwerken: Der Ethik-Codex
- Der Kunde spricht mit mir: Was das Internet uns über Kundenwünsche verrät
- Interaktivität statt einseitigem Dialog – Kommunikationsmuster verstehen und steuern
- Von anderen lernen: Wie Unternehmen sich im Netz behaupten
- Mein Unternehmen im Internet: Potenziale erkennen und nutzen
- Wie messbar ist Erfolg im Internet? "Monitoring" als wichtiges Instrument bei der Evaluation

### Methodik

Kurze Trainerinputs Praxisbeispiele Gruppendiskussion Einzel- und Gruppenübungen Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch

### Zielgruppe

Das Seminar Online-Marketing wendet sich an jeden, der den Nutzen sozialer Netzwerke und Medien aus Vertriebs-Gesichtspunkten erfahren und für sich umsetzen möchte, um bislang noch nicht ausgeschöpfte Kundenpotenziale und neue Zielgruppen zu entdecken.

### Seminarcode

VV5005

### Teilnehmer

maximal 9 Personen

### Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

### Ort & Termine

nach Absprache

Im Preis inbegriffen:  
Arbeitsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat und  
Mittagessen.



## FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto:info@kitzmann.biz)  
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Mobilnummer

\_\_\_\_\_  
Veranstaltung                      Seminarcode

\_\_\_\_\_  
Ort                                      Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Rechnung (Name)

\_\_\_\_\_  
Straße/Nummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon/Fax

\_\_\_\_\_  
Branche

\_\_\_\_\_  
Datum

2. Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Mobilnummer

\_\_\_\_\_  
Veranstaltung                      Seminarcode

\_\_\_\_\_  
Ort                                      Termin

\_\_\_\_\_  
Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Kundennummer

\_\_\_\_\_  
Anmeldebestätigung (E-Mail)

\_\_\_\_\_  
Unterschrift