



2-Tages-Seminar:

Strategisches Content Marketing – mit digitalen Inhalten Kunden begeistern!

Mit der richtigen Content-Strategie ressourcenschonend mehr Reichweite, Besucher, Umsatz und Conversion erzielen.

Seminarbeschreibung

Sehr Angesichts massenhaft produzierter und konsumierter Online-Inhalte aller Art, ist es für Unternehmen heute entscheidend, sich bei ihren Kunden ausreichend Gehör zu verschaffen. Es gilt, relevanten, für den einzelnen bedeutungsvollen Content zur richtigen Zeit zu präsentieren. Diese Aufgabe führt in vielen Unternehmen zur einer beinahe reflexartigen Reaktion von „noch mehr“ – es wird immer schneller noch mehr Content für immer mehr Kanäle und fragmentiertere Zielgruppen produziert. Was für ein wahnsinniger Aufwand! Und das, obwohl im Content Marketing die Ressourcen Budget, Zeit und Mitarbeiter ohnehin knapp sind.

In unserem Seminar zeigen wir Ihnen die grundlegenden Prozesse und Methoden auf, mit denen Sie das Thema Content in Ihrer Firma im Tagesgeschäft bändigen können. Gepaart mit vielen Beispielen aus der Praxis sowie Content-Anregungen für B2B und B2C. Ebenso lernen Sie neben den wichtigen Grundlagen einige Tools kennen, erhalten hilfreiches Wissen zum Content Management und vertiefen Ihr Verständnis für die interdisziplinäre Rolle, die Content im Unternehmen einnimmt (z.B. in den Bereichen SEO, PR, Webcontent, Social Media).

Der komplette Seminarinhalt basiert auf Grundlagen und Strategien aus dem echten Leben, die sich in der Praxis bewährt haben.

Praxis-Plus: Bringen Sie Ihre eigenen Content-Beispiele oder Ihre Webseite „live“ mit in das Seminar ein. Die Trainerinnen ermitteln Ihr Verbesserungspotenzial – zusammen mit den anderen Teilnehmern. Mehr Praxisbezug geht nicht.

Seminarziele

- Sie sind in der Lage, eine strategische Content-Marketing-Strategie aufzubauen, die Ihren Unternehmenszielen zuarbeitet.
- Sie wissen, was Sie benötigen, um Erfolge zu messen, konkrete Ziele zu setzen und so letztlich die Conversion zu erhöhen.
- Sie lernen, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe erkennen. Und wie Sie mit Ihrem Content den größtmöglichen Nutzen für Ihre Kunden und Interessenten generieren.
- Sie kennen die Content-Formate und -Kanäle, mit denen Sie am meisten erreichen.
- Sie erkennen, wie Content direkt auf Ihre Unternehmensziele einzahlt.
- Sie sehen, wie Sie Ihre Reichweite und die Auffindbarkeit in den Suchmaschinen erhöhen.
- Sie wissen, wie Sie Content Marketing erfolgreich im B2B- und im B2C-Bereich einsetzen.
- Sie können Storytelling einsetzen und Ihre Kunden emotional ansprechen.

Seminarinhalte – Agenda

Einführung Content Marketing

- Warum Content? Warum jetzt? Was hat Content Marketing mit der Digitalen Transformation zu tun?
- Was ist Content Marketing?
- Die Herausforderungen
- Hilfreiche Content Marketing Modelle
- Beispiele

Einführung Content Strategie

- Was ist Content-Strategie und warum brauchen Unternehmen eine?
- Ziele und Zielgruppen definieren und darstellen
- Was ist Content? Und welche Kategorien/Formate gibt es? Welche Inhalte werden in Zukunft an Relevanz zunehmen?
- Hilfreiche Modelle zum Aufbau Ihrer Content-Strategie

Content Planung

- Core Story & Mission Statement: Ihre Positionierung muss stimmen
- Content Ideen finden, bewerten und priorisieren
 - Themenscoring
 - Content Matrix
- Content- & Themenplanung
- Content Seeding: Paid, Earned, Owned. Welche Distributionskanäle gibt es?
- Exkurs: Curation & Recycling
- Exkurs: Content-Audit

Content Management

- Was bedeutet Content Management?
- Warum braucht Content eine Qualitätskontrolle? Was ist Content Qualität? Worauf muss ich achten?
- Exkurs: Content & Usability
- Content Marketing in der Teampraxis: Keine Chance für Silos!
- Mögliche Rollen und Aufgaben
- Die Zusammenarbeit mit Agenturen / Agentursteuerung

SEO & Content:

Wie genau sieht das Zusammenspiel aus?

Erfolgsmessung & QA

- Was ist Content Controlling?
- KPIs – eine Übersicht
- Testen statt spekulieren

Tipps zur Content Produktion

- Produktionsmodelle (Agentur vs. Inhouse vs. Crowdsourcing vs. Freelancer)
- Zeit- und Kostenkalkulation
- Produktionsplan Tools
- Tipps zum Umgang mit Content in Relaunch-Projekten

Round-Up:

- Die größten Stolpersteine
- weitere inspirierende Content-Beispiele aus B2B und B2C

Trainerin

Das Seminar wird von **Miriam Löffler** oder **Claudia Beauchamp** durchgeführt.

Miriam Löffler



Die crossmediale Content-Enthusiastin Miriam Löffler ist Fachbuchautorin, renommierte Trainerin und arbeitet seit 1998 in den Bereichen Content Management, Content-Strategie und Online Marketing. Berufliche Stationen waren u.a. Amazon.de, ProSiebenSat1 Media AG und die Verlagsgruppe Weltbild. Seit 2010 ist sie freiberuflich als Dozentin, Coach und Beraterin für B2B- und B2C-Kunden im Einsatz. Ihr Motto Think Content! ist auch der Titel ihres erschienenen Fachbuch-Bestsellers und zieht sich wie ein roter Faden durch alle ihre Projekte und praxisnahen Seminare.

Claudia Beauchamp



Claudia Beauchamp ist passionierte Onlinerin der ersten Stunde und Strategin aus Überzeugung. Sie arbeitet als Unternehmensberaterin und erfahrene Kommunikations- und Marketingexpertin mit Schwerpunkt Internet- und Technologieunternehmen. Bereits 1997 gründete sie ihre erste PR- und Marketingagentur für Unternehmen aus dem Bereich New Media und New Economy – das sind mehr als 20 Jahre praktische Erfahrungen und strategisches Wissen mit erfolgreichen und manchmal auch weniger erfolgreichen Marketing-Projekten. Gemeinsam mit Markus Bockhorn hat sie im Okt. 2019 das Buch „Erfolgreich als Online-Marketing-Manager: Auf diese Soft Skills kommt es an – heute und in Zukunft“ herausgebracht.

Teilnehmer



Unser Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Mitarbeiter, die für Online-Inhalte und Unternehmenskommunikation verantwortlich sind. Auch Online-Redakteure aller Medien sowie Produkt- und E-Commerce-Manager, Website Manager und Konzeptioner, Projektleiter, Agentur-Mitarbeiter (Online-Marketing-, SEO- und Kommunikationsagenturen) erhalten wertvolles Basiswissen, Tipps und Anregungen für Ihre tägliche Arbeit.

Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, die neben den Grundlagen auch die Spezialgebiete Content und Social Media, Storytelling im B2B, Content Curation und Content Seeding sowie hilfreiche Tools zur täglichen Content-Arbeit umfasst, profitieren auch erfahrene Content Manager von unserem gebündelten eMBIS Know-how und zahlreichen Praxis-Tipps.

Das Seminar richtet sich an Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag unter anderem für die Themen Content und Unternehmenskommunikation verantwortlich sind. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsleiter, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Content Marketing verschaffen möchten.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

Kosten

	 Präsenzseminar	 Online-Seminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
Verpflegung	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
Reisekosten	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/content-marketing-strategien-seminar.html#termine>

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/content-marketing-strategien-seminar.html#online-termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/content-marketing-strategien-seminar.html#anmeldung>

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.