



2-Tages-Seminar:

## **Kundenzentriertes Online Marketing: Innovations-Seminar für Führungskräfte**

**Rapid Prototyping, Disruptives Denken, Design Thinking, Blue Ocean/Red Ocean, User-Centered Design – mehr als nur Buzzwords: Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Sie die wirklichen Bedürfnisse Ihrer Kunden erfüllen und hierfür Ihr digitales Marketing von innen heraus verändern können – und müssen.**

## Seminarbeschreibung

Digitale Technologien und neue Ansätze wie Big Data, Cloud Computing, Machine Learning, Automation, Internet of Things oder Virtual und Augmented Reality halten Einzug in nahezu alle Unternehmensbereiche. Das hat Konsequenzen für die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Prozesse, Produkte, Dienstleistungen und Services entwickeln müssen.

User-Centered Design: Wenn über Kundenzentrierung, Innovation und Veränderung im Marketing und in Marketing-Teams gesprochen wird, prasseln viele Buzzwords wie Design Thinking, Blue Ocean/Red Ocean, Disruption, Rapid Prototyping, Minimum Viable Product (MVP) ungefiltert auf Entscheider ein. Sie als Führungskraft sollen über diese innovativen Methoden und Techniken entscheiden, ohne diese ausreichend angewandt zu haben. Das Ergebnis: Statt wirklich neue Ideen zu entwickeln und „kreativ“ zu sein, greifen wir auf „bewährte“ Methoden zurück oder kramen im Fundus unserer Erfolge, anstatt tatsächlich neu zu denken.

Kundenzentriertes Marketing erfordert jedoch gerade dies: neu denken, umdenken und verändert handeln. Deshalb ist es insbesondere für Entscheider essenziell moderne Kreativitätstechniken und Methoden sowie deren Sinnhaftigkeit, Grenzen und Möglichkeiten zu verstehen um diese nachhaltig einzusetzen.

In unserem 2-tägigen Seminar arbeiten wir mit ausgewählten Kreativitätstechniken und Erfolgs-Methoden der führenden Plattformen und Start-Ups, und erkennen, wie wir sie für unser Marketing und unsere Marketing-Strategien sinnvoll einsetzen können. Im Workshop-Teil des Seminars „bauen“ wir Mock-ups und Prototypen, und testen diese direkt. Vor allem lernen Sie, aus der Fülle der Methoden genau die richtigen herauszufiltern, um sie dann in Ihrem Unternehmen zu innovieren und etablieren.

## Seminarziele

- Sie lernen Kreativitätstechniken und Methoden erfolgreicher, agiler Marketing-Organisationen kennen und diese auch einzusetzen.
- Sie erkennen die Vor- und Nachteile sowie die Einsatzgebiete dieser Instrumente.
- Sie erfahren anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis, wie andere Unternehmen mit modernen Methoden und Instrumenten neue Prozesse gestalten.
- Sie lernen Interessenten, Kunden, Partner, aber auch die eigenen Mitarbeiter nachhaltig für diese „neue Welt“ zu begeistern.
- Sie erhalten Praxis-Tipps und Anleitungen, wie Sie diese Methoden erfolgreich in Ihrem Unternehmen einführen und etablieren.

# Seminarinhalte – Agenda

## **Innovationsentwicklung im Marketing – Denkfehler, Hürden und No-Gos erkennen**

- Challenge nicht Problem: Veränderung der Sichtweise
- Ideenfindung und Kreativität als Prozess
- Inside out vs. Outside im Marketing: Kundenorientierung und wie wird diese im Kreativitätsprozess berücksichtigen – wie werde ich zum Coach meines Teams?
- nutzerorientierte Entwicklung von Kampagnen, Kanälen, Content & Ads
- User Centered Design relevant planen, gestalten und ausspielen.

## **Grundlagen der wichtigsten agilen Methoden, Kreativitätstechniken und Formate**

- Anwendungsfelder und Erfolgsfaktoren von Business Model Canvas, Design Thinking, Blue Ocean/Red Ocean, Lean Startup, Self Disruption, Minimum viable Product, Rapid Prototyping, Personas, Anwendungsfälle.

## **Kreativitäts-Matrix: Welche Techniken helfen uns?**

- 6 Hüte, Synektik, Scamper, Innovationdigging, War Games sind nur einige Beispiele die wir vorstellen und in den Workshops vertiefen und praktisch anwenden.

## **Konferenz-Matrix: Welche Formate helfen uns?**

- Barcamp, Open Space, World Cafe, Open Innovation sind die bekanntesten Formate um Mitarbeiter, Kunden und Partner in interaktivem Zusammenspiel zu begeistern. Lernen Sie diese geschickt für die eigenen Lernprozesse und Ideenfindung einzusetzen

## **Understand & Observe**

- Nutzer-Probleme, Anforderungen und Bedürfnisse im Fokus (Point of View)
- Personas aus dem Pool Ihrer Nutzergruppen entwickeln
- Anwendungsfälle Ihrer Benutzer erkennen und definieren
- Customer Journey
- Bedürfnisse, Anforderungen und Probleme von Nutzergruppen verstehen

## **Methoden im Team & Organisation**

- interdisziplinäre Teams als Erfolgsfaktor
- Teamrollen schlagkräftig zusammenstellen
- semantische Analyse – gemeinsame Informationsbasis und Sprache
- Methoden und Techniken aus dem Seminar in Organisationen/Teams nachhaltig einführen
- Motivation und nachhaltiger Einsatz erlernter Methoden
- motivierende Arbeitsumgebungen – wie kann eine kreativitätsfördernde Umgebung aussehen?
- Methodenkoffer: Welche Werkzeuge und Hilfsmittel sind hilfreich

## **Ideen-Workshop**

- Mit den erlernten Methoden u.a. Design Thinking, War Game, etc. erarbeiten wir in der Gruppe eine erste Strategie für Ihr Innovationsmarketing

## **Future is now**

- Wie uns Daten, Künstliche Intelligenz und andere Technologien unterstützen können: Eine Einführung in Data-Driven-Creativity

## **Bonus**

- Erprobte Templates zum Einsatz in Ihrer Organisation

## Trainer

### Norbert Barnikel





Der strategische und operative Digital Marketer Norbert Barnikel begleitet seit über 20 Jahren nationale und internationale Top Brands und Organisationen bei der Digitalen-Marketing-Transformation. Mit seinem stets innovationsgetriebenem Digital-Mindset ist er zudem ein gefragter Trainer und Dozent an renommierten Akademien, Hochschulen und internationalen Business Schools. Norbert Barnikel steht für innovatives Digital Marketing und holistische User Experience – eine clevere Kombination aus Praxis, Wissenschaft, Forschung und Lehre.

## Teilnehmer

Unser Seminar richtet sich an Führungskräfte, die nicht aus der Online-Wirtschaft kommen, ihre Unternehmen aber in die digitale Zukunft führen wollen. Das Seminar richtet sich daher an alle, die in Führungspositionen sind und klassische Unternehmens- und Businesskonzepte verantworten – also Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und Manager.

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

## Kosten

	 <b>Präsenzseminar</b>	 <b>Online-Seminar</b>
<b>Teilnahmegebühr</b>	pro Teilnehmer 1280,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
<b>Verpflegung</b>	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
<b>Reisekosten</b>	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/digital-marketing-innovation.html#termine>

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

<https://www.embis.de/seminare/digital-marketing-innovation.html#online-termine>

## Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/digital-marketing-innovation.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.