

## WORKSHOP NR. 3

### INBOUND-MARKETING ERFOLGSREZEPTE FÜR KMU UND STARTUPS – WIE SIE MIT SMARTEM MARKETING DAS BESTE AUS IHREM MARKETINGBUDGET HERAUSHOLEN.



### INHALT.

Die Art und Weise, wie Ihre Kunden heutzutage Produkte und Dienstleistungen einkaufen, hat sich grundlegend geändert. Klassische Mechanismen des Push-Marketings funktionieren heutzutage nur noch sehr eingeschränkt. Ihr Kunde ist heute über das Web und Social-Media-Kanäle bestens über den Markt informiert und hat schon ein Großteil des Entscheidungsprozesses hinter sich gebracht bevor er das erste Mal mit Ihrem Unternehmen in Kontakt tritt.

Inbound-Marketing setzt genau hier an und hat sich in den letzten zehn Jahren fest im Marketing etabliert. Es ermöglicht gerade jungen Unternehmen und Startups ohne großen Marketing-Budget Interessenten über digitale Kanäle zielgerichtet anzusprechen. Neue Leads werden dabei generiert und entlang der Customer-Journey begleitet. Sie werden mit interessanten und hilfreichen Inhalten versorgt und so bis zur Kaufentscheidung weiterentwickelt. Der Interessent baut so frühzeitig eine Bindung zum Unternehmen, zu den Produkten und Dienstleistungen auf.

In diesem kompakten Workshop erfahren Sie, wie Sie mit einer neuen Inbound-Marketing-Strategie effizient und auch mit wenig Budget Interessenten für Ihr Unternehmen begeistern und neue Kunden generieren.

Mit einem 7 Punkte Action-Plan haben Sie praxiserprobte Methoden in der Hand, um Ihr Business im digitalen Marketing voranzubringen.

- Warum klassisches Marketing nicht (mehr) funktioniert
- Ziele definieren
- Strategisch vorgehen oder warum ein guter Plan Grundlage für ein erfolgreiches Marketing ist
- 7 Punkte Action-Plan direkt aus der Praxis
- Best Practice Beispiele zum Nachvollziehen

## NACHGEFRAGT BEI THORSTEN WÄLDE.

### Drei Sätze zur Person:

Als Gründer von Digimojo // Digitale Geschäftsprozesse berät Thorsten Wälde B2B Unternehmen bei den Themen Datenschutz, Informationssicherheit und digitale Geschäftsprozesse. Dabei kann er selbst auf über 20 Jahre Erfahrung in Marketing und Vertrieb zurückblicken.

### Online-Marketing bedeutet für Sie...

...geschickt die Kanäle für das eigene Marketing nutzen und dabei das Budget optimal einzusetzen. *Strategie schlägt Gießkanne.*

### Das Kernthema Ihres Workshops wird auch zukünftig eine besonders große Rolle im Online-Marketing spielen, weil...

...klassisches Marketing und Vertrieb immer weniger funktioniert.

### Dieser Workshop darf auf keinen Fall verpasst werden, weil...

...die Zeit reif ist für Smartes Marketing.