

Made in ... Digital Marketing Workshop

09:00 - 09:30 Uhr	Begrüßung und Vorstellung
09:30 - 10:30 Uhr	Modul 1: Digitalisierung <ul style="list-style-type: none">● Digitale Disruption und deren Auswirkungen auf etablierte und neu entstehende Unternehmen (Innovationen, Wettbewerb, Wertschöpfung)● Customer Journey und das veränderte Kundenverhalten im Zeitalter der digitalen Revolution (Touchpoints, verschiedene Customer Journey-Modelle)● Smarketing: Verzahnung von Vertrieb und Marketing als Resultat
10:30 - 12:00 Uhr	Modul 2: Eckpfeiler im Digital Marketing <ul style="list-style-type: none">● Orchestrierung der Kanäle: Paid, Earned, Owned● Von Push- zu Pull-Marketing: Inbound Marketing, Lead-Generierung● Netzwerk- bzw. Dialogorientiertes Marketing: Personas, Personalisierung, One-to-one-Kommunikation● Mobile: Die Bedeutung von Mobile Devices
12:00 - 13:00 Uhr	Mittagspause inkl. Catering
13:00 - 15:00 Uhr	Modul 3: Die Bedeutung von Content <ul style="list-style-type: none">● HHH-Modell<ul style="list-style-type: none">○ Paid-Content<ul style="list-style-type: none">■ FB, LinkedIn, Adwords○ SEO-Content<ul style="list-style-type: none">■ Content-Hub, Wiki etc.○ Social Content<ul style="list-style-type: none">■ LinkedIn, Instagram etc.
15:00 - 15:15 Uhr	Kaffeepause
15:15 - 17:00 Uhr	Modul 4: Daten im Digital Marketing <ul style="list-style-type: none">● Attribution, Engagement und KPIs (<i>Basics</i>)● Google Analytics (<i>Basics</i>)● Sistrix (<i>Basics</i>)
17:00 - 18:00 Uhr	Q&A - Runde
anschließend	Ausklingen des Tages mit Fingerfood, Drinks und Netzwerken