

SOCIAL MEDIA IM B2B

Kundengewinnung mit Social Media im B2B.

Sie gewinnen Ihre Kunden oftmals über Empfehlung, gelegentlich über die Website, manchmal über Messen und sind jedoch LinkedIn und Xing gegenüber noch skeptisch? Dann sind Sie in unserem Workshop richtig. Wir prüfen, was nötig ist, um diese Kanäle verstärkt zu nutzen, welche Zeit Sie und Ihr Team einplanen sollten und welche Schritte nötig sind. Den Fokus setzen wir auf LinkedIn und setzen konkret erste Bausteine im Workshop um.

Das persönliche Profil und das Unternehmensprofil.

In Vorbereitung des Workshops sollten Sie ein persönliches Profil besitzen. Dies ermöglicht Ihnen nach 7 Tagen und diversen Grundinformationen das Anlegen eines Unternehmensprofils. Dieses soll Zentrum unserer Workshops sein. Wir beleuchten, welche Informationen wichtig sind, wie Sie einen Redaktionsplan erstellen, Events bewerben und mit der Community in Kontakt treten.

KEY LEARNINGS

1. DAS PROFIL & OPTIMIERUNG

Als Tor zum Lead, Partner und Mitarbeiter – welche Informationen sind relevant?

2. DIE GRUNDIDEE DER BUYER PERSONA

Als Basis für relevanten Content, der den Aufwand mit rechtfertigt.

3. DIE BASIS DES ERFOLGS: CONTENT- UND REDAKTIONSPÄNE & LINKEDIN-ANWENDUNGEN

Wie mache ich meine Leistung transparent oder mein Produkt glaubhaft? Wie bin ich maximal wirksam?

WELCHEN VORTEIL HABEN SIE?

1. Ja oder nein? – Entscheidungsgrundlage für den Vertriebs- und Marketingkanal

Mit dem Wissen aus dem Workshop sind Sie in der Lage, zu entscheiden, ob Sie diesen Kanal aktiv nutzen möchten, wieviel Zeit Sie investieren sollten und welche Möglichkeiten es gibt.

2. Ihr gepimptes Profil!

Praxisnah betrachten wir Ihre persönlichen oder/und Unternehmensprofil geben Tipps, bearbeiten live vor Ort und schauen, wie es andere machen. Im Workshop bekommen Sie nicht nur Handouts und zahlreiche Informationen, wir werden direkt aktiv und arbeiten, so dass Sie erste Ergebnisse sofort umgesetzt wissen.

3. Interaktives Arbeiten

Der Austausch mit den anderen Teilnehmern, das praxisorientierte, sofortige Umsetzen und die Rückkopplung der Referentin ermöglichen Ihnen in kurzer Zeit, nicht nur Ihr Wissen zu aufzubauen sondern auch direkt anzuwenden.

Bitte bringen Sie zum Workshop Ihren Laptop mit!

Agenda

9:00 – Warm Up

9:30 – Methodik & Kern

10:00 – Pimp you Profil

11:00 Präsentation

12:00 – Mittagspause

13:00 – Buyer Persona als Methodik zur Zielgruppenansprache

14:30 – Kaffeepause & Präsentation

15:00 – Content- und Redaktionsplan

16:00 – Präsentation erster Schritte

16:45 – Zusammenfassung

17:00 ENDE

Auf Sie freut sich Ihre Workshop-Moderatorin

Nadine Reinhold

3. Generation CEO & Owner
LIEBSCHER. Brand building since 1955.

Nadine Reinhold ist bereits seit 20 Jahren in der Kommunikationsbranche tätig. Über Zwischensteps in São Paulo und in Berlin bei Scholz & Friends hat sie sich schnell für eine Karriere im Familienunternehmen entschieden. LIEBSCHER ist eine Kommunikationsagentur mit über 60 Jahren Markterfahrung und mit ihren strategischen und digitalen Lösungen vor allem für die Industrie tätig. Zu den Kunden von LIEBSCHER zählt der Software-Riese CommVault ebenso wie die Thüringer Unternehmen Jena-Optronik, LINDIG oder das dänische Unternehmen Delta optical thin films.

Nadine Reinhold hält jährlich mehr als 100 Workshops, Keynotes und Coachings im deutschsprachigen Raum. Sie hat schon mehrere Pitches verloren (und Sie profitieren von diesen Erfahrungen des Scheiterns) und sehr viele Pitches gewonnen.