

Erfolgreiche Werbekonzepte

Mehr Erfolg mit strategischen Marketingkonzepten

Immer wieder hat man als mittelständischer Unternehmer das Problem, Werbeetats richtig einzusetzen. Da in der Regel keine entsprechend ausgebildeten Mitarbeiter im Unternehmen vorhanden sind, ist man auf Gedeih und Verderb den entsprechenden Dienstleistern, wie Werbeagenturen, Messebauern, Direktmarketing-Agenturen oder Presseagenturen ausgeliefert.

Diese Dienstleister sind aber nur so gut, wie sie vom Unternehmen über die Ziele und Zielgruppen informiert oder gebrieft worden sind. Vieles kann man auch selbst durchführen.

Seminarziel Dieses Seminar vermittelt einen Überblick über die gängigen Maßnahmen der Werbung, die ein Unternehmen einsetzen kann. Dabei geht es von der Etatplanung über das Briefing der Dienstleister und den Überblick der gängigen Werbesegmente bis zur Abrechnung und Kontrolle. Ziel ist der effektive und richtige Einsatz von Werbemaßnahmen, um Unternehmensziele zu erreichen.

Inhalt:

- **Am Anfang steht das Ziel – Corporate Image, Identity und Design**
- **Wie viel Einsatz ist richtig – das Werbebudget**
- **Basis CD: Mein Erscheinungsbild**
- **Das Briefing – wichtigste Vorbereitung**
- **Gute Texte für neue Kunden**
- **Medien im Einsatz – Druck, Fernsehen, Radio, Internet**
- **Internet von Ad-Words bis Zielseite**
- **Direktmarketing muss einfach sein**

- **Guerilla Marketing für ungeahnte Erfolge**
- **Pressearbeit, die Botschaft schlechthin**
- **Gut geplant, Messen, Ausstellungen und Werksbesichtigungen**
- **Morgen fange ich an**

Teilnehmer: Inhaber von mittelständischen Unternehmen und
Mitarbeiter aus Marketing und Werbung

Dozent/Trainer: Helmut König

Termin/Dauer: 1 Tag