



effective

PPC ONLINE MARKETING FÜR DIE INDUSTRIE

Es gibt unzählige Workshops und Seminare rund um das Thema Online Marketing. Aber wenige haben ihren Schwerpunkt im B2B Sektor. Wir von effective world wissen wovon wir sprechen. Mit 21 Jahren Erfahrung im internationalen digitalen Marketing kennen wir die Herausforderungen und Besonderheiten im digitalen Industriemarketing. Und die Treue unserer Kunden beweist das.

In unserem PPC Online Marketing Seminar geben wir Ihnen einen Überblick über mögliche PPC Maßnahmen mit u.a. Google, Microsoft, Facebook und LinkedIn und zeigen Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie bei der Auswahl der geeigneten Kanäle vorgehen.

Anhand von anschaulichen und verständlichen Fallbeispielen aus dem täglichen Industriemarketing zeigen wir Ihnen Best Practices in der Umsetzung von PPC Brand-, Produkt-, Messe- oder Eventkampagnen als auch die Fallstricke auf, die es zu vermeiden gilt.

Ziel des Seminars ist es, Ihnen strategische Entscheidungshilfen für das jeweilige Kampagnenziel, Budget und die Selektion der richtigen Kanäle an die Hand zu geben. Damit sind Sie auch für eine realistische Einschätzung der KPI und KPI Values gerüstet.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich in erster Linie an Fachkräfte und Führungskräfte aus den Marketingabteilungen, die an den Entscheidungsprozessen der strategischen Budget- und Ressourcenplanung im digitalen Industriemarketing beteiligt sind.

REFERENT



Tobias Pinkes, Projektmanager bei effective GmbH

Tobias Pinkes ist seit 2012 im Online Marketing und seit 2017 als Projektmanager bei effective GmbH tätig. Er berät Kunden in allen Fragen rund um PPC Werbung bei Google, Microsoft, Facebook und Co. Darüber hinaus trainiert er neue Account Manager und leitet Seminare zu verschiedensten Themen im industriellen Online Marketing.

VERANSTALTUNGSORT

Das Seminar findet bei effective GmbH in Mannheim, direkt am Hauptbahnhof gelegen (150 m) statt.

TERMINE

Es stehen folgende drei Termine zur Auswahl:

- Termin 1: Freitag 19.07.2019
- Termin 2: Freitag 23.08.2019
- Termin 3: Freitag 20.09.2019



PPC Online Marketing Seminar für die INDUSTRIE

- Erfolgreiche Kampagnen
- Strategie und Taktiken
- Fallbeispiele



SEMINARINHALT / AGENDA UND ZEITLICHER ABLAUF

Alle Inhalte sind immer mit Bezug auf Industriemarketing!

09.30 - 10.00 UHR: ANKUNFT und BEGRÜSSUNG
10.00 - 13.00 UHR: TEIL A: GRUNDLAGEN, PPC KANÄLE, BEST PRACTICE

1. Einführung:

Die wichtigsten Begrifflichkeiten (deutsch/englisch) und warum wir immer vom Ziel her denken sollten

- Ziele: Branding, Awareness, Image, Performance, weitere
- Kennzahlen und KPI: Traffic, Visits, Impressionen, Reichweite, Verweildauer, Conversion, Leads, Engagement

2. Verstärkungseffekte und Einflussfaktoren erfolgreicher Kampagnen

- Beispiele von B2B Landingpages
- Call to Action
- Kontaktformulare
- A/B Test
- Integrierte/aufeinander abgestimmte Kampagnen
- Vorlaufzeiten
- Ressourcenplanung

3. Die wichtigsten PPC Kanäle im Überblick

3.1. SEA

3.2. Display

3.3. Facebook

3.4. LinkedIn

3.5. Internationale Kanäle (Überblick welche gibt es? Warum werden hier internationale Experten gebraucht? Für z.B. WeChat, Yandex, Seznam)

- Überblick über die Eigenschaften oder die Rolle des jeweiligen Kanals
- Werbemöglichkeiten und für welches Ziel geeignet (Leads, Traffic, etc.)
- Targeting Möglichkeiten, Audience Ausrichtung mit Affinity und InMarket Möglichkeiten
- Fallstricke (z.B. Responsive Ads)
- Mindestbudgets (Beispiele was ist sinnvoll, was nicht)
- Realistische Benchmarks für Industriemarketing (Beispiele)

13.00 - 14.00 UHR: MITTAGSPAUSE

14.00 - 17.00 UHR: TEIL B: FALLBEISPIELE UND TAKTIKEN

4. Kampagnen /Cases /Best Practices

4.1. Brandkampagnen

4.2. Produktkampagnen

4.3. Produktlaunch

4.4. Messekampagnen

- Ziele
- Kanäle und KPI
- Ergebnisse
- Laufzeiten
- Learnings
- Gute Beispiele / schlechte Beispiele (Landingpages, Call to Actions, etc.)



effective

HINWEISE ZUM SEMINAR

Sehr gerne senden Sie uns im Vorfeld Ihre Fragen zu. Wir versuchen diese so weit wie möglich im Seminar aufzugreifen.

Vor dem Seminar schicken wir Ihnen ein Glossar mit den wesentlichen Begrifflichkeiten (CTR, CPC, Lead, Conversion, etc.), da im Seminar ein Grundverständnis vorausgesetzt wird.

Nicht Bestandteil des Seminars sind eine Schulung in operativer Umsetzung und Anwendung der einzelnen Tools wie z.B. Google Ads und Facebook Kampagnenmanager. Dazu gibt es unzählige kostenlose Trainings und Anleitungen seitens der Vermarkter sowie weitere Seminaranbieter.

TEILNAHMEGEBÜHR

- Die Teilnahmegebühr beträgt 480 EUR (zzgl. 19% MwSt.) pro Teilnehmer.
- Enthalten sind kalte und warme Getränke sowie Pausensnacks und Mittagessen.
- Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 10 Personen (exklusive Referent).

RABATTE

- Ab 2 Teilnehmer eines Unternehmens (auch Gruppe/Tochterunternehmen o.ä.) 5%.
- Kunden der effective GmbH erhalten einen Sonderrabatt von 15%.
- Die Rabatte sind kombinierbar, im besten Fall erhalten Sie einen Rabatt von 20% pro Teilnehmer.

ANMELDUNG

Gerne nutzen Sie unser Anmeldeformular auf unserer Website oder kontaktieren uns direkt unter Telefon: 0621 1789 30.

effective GmbH
L13, 3-4
68161 Mannheim,
Deutschland
Telefon +49 621-17893-0
mannheim@effective-world.com
<https://www.effective-world.com>

Ihr Ansprechpartner
Syuzanna Sosnowskaya
Telefon: 0621 1789 30
mannheim@effective-world.com