

Food Marketing Academy – Marketingerfolg ohne riesige Budgets

In diesem eintägigen Intensiv-Workshop erfahren und lernen Sie praktisch wie Sie mit dem Einsatz von geschickten Content- und Marketingstrategien auch ohne große Budgets große Erfolge erzielen. Hands-on erlernen Sie alle Möglichkeiten, Werkzeuge und Maßnahmen kennen, zu bewerten und einzusetzen: Von der erfolgreichen Positionierung, dem Einsatz des Customer Journey Ansatzes, dem Funnelprinzip zur Akquise, dem effizienten Einsatz der diversen online-social media bis zu den wichtigsten Maßnahmen im Bereich SEO, SEA. Dieses Seminar ist sowohl für b2c als auch für b2b Marketing ausgelegt. Es werden keine Vorkenntnisse vorausgesetzt. Dieses Seminar hat einen maximalen Anwendungsfokus. Als Teilnehmer lernen Sie hands-on an Beispielen und Live-Cases.

Teilen Sie uns Ihre unternehmensbezogenen Fragestellungen mit, damit wir diese in das Seminar integrieren können.

Teilnehmer: Dieses Seminar richtet sich an alle Personen, die sich mit den Möglichkeiten des Einsatzes von Marketing bei geringen Budgets interessieren. Mitarbeiter mit technischem oder naturwissenschaftlichem Hintergrund/Ausbildung, Mitarbeiter in Produktentwicklung, Qualitätssicherung und Qualitätskontrolle, Produktion, Einkauf und Verkauf, Produktmanagement, Unternehmensleitung.

Es sind keine speziellen Vorkenntnisse erforderlich. Positiv sind natürlich Grundkenntnisse der Kommunikation bzw. des Marketings zum Beispiel durch Besuch des Seminars Grundlagen des Marketings.

Kursnummer: L 010322

Ansprechpartnerin: Anke Ben-Sabeur, Seminare und Trainings,
KIN-Lebensmittelinstitut Neumünster

Termin: Mittwoch, 23. März 2022

Seminarort: KIN-Lebensmittelinstitut, Wasbeker Straße 324,
24537 Neumünster / Schleswig-Holstein

Ablauf: Das Seminar beginnt um 9:00 Uhr und endet um 17:00 Uhr.
Es ist eine Mittagspause von 1 Stunde sowie 2 Kaffeepausen vorgesehen.

Teilnahmegebühr: **800,00 Euro**
inklusive Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Anmeldeschluss: Mittwoch, 16.03.2022

Programmablauf

Mittwoch, 23. März 2022

- | | |
|----------------------|---|
| 9:00 Uhr | Begrüßung |
| 9:15 Uhr | Funktion und Leistungen der Verpackung, rational und emotional <ul style="list-style-type: none">• Produktschutz, Produktidentifikation, Markenkommunikation, Purpose, Promotionwerkzeug.• Anforderungen des Verbrauchers, des Handels, der Produktion. |
| 10:15 Uhr | Erfolgreiche Positionierung Ihres Angebotes und Marketingplanung <ul style="list-style-type: none">• Unternehmensziele, Portfolioziele und Ableitung Marketing-Strategie und Maßnahmen-Planung. |
| 11:30 Uhr | Kaffeepause |
| 11:45 Uhr | Customer Journey, Customer touchpoints und Akquisitionsfunnel <ul style="list-style-type: none">▪ Entscheidungsprozesse verstehen und Beeinflussungsmöglichkeiten erkennen.▪ Kommunikation/Werbestrategien.▪ Copystrategien definieren (Übungen).▪ Markenpositionierungsmethoden (praktische Übungen).▪ Akquisition Push/Pull. |
| 13:00 Uhr | Mittagspause |
| 14:00 Uhr | Wahl der richtigen, effektiven Medien und deren effizienter Einsatz <ul style="list-style-type: none">▪ Möglichkeiten und Grenzen verschiedener Medien und Kommunikationsmittler, offline und online.▪ Suchmaschinenmarketing (SEO)/ Content.▪ Suchmaschinenwerbung (SEA).▪ Youtube und die Macht des Bewegtbildes.▪ Social Media facebook, instagram etc. und Influencer.▪ Public relation.▪ Empfehlungsmarketing inklusive Influencer.▪ e-mail: Der fast vergessene Klassiker.▪ Ambient Media.▪ Promotions. |
| 15:15 Uhr | Kaffeepause |
| 15:30 Uhr | Wahl der richtigen, effektiven Medien und deren effizienter Einsatz <ul style="list-style-type: none">▪ Mediaplanung und Leistungsparameter kennen und anwenden.▪ Budgetplanung und Erfolgsmessung. |
| ca. 17:00 Uhr | Ende der Veranstaltung. |