

18508 Kunden sind immer überall

Multi-Channel-Marketing in der Lebensmittel-Branche

Warum Sie diesen Workshop besuchen sollten:

Marketing in unserer heutigen Zeit kann ganz schön herausfordernd sein. Unsere Kunden werden überschüttet von tausenden Marken-Botschaften. Sie haben unendliche Produkt-Wahlmöglichkeiten und treffen diese Wahl immer mehr online.

Um in Zukunft erfolgreich zu sein, dürfen Hersteller und Handel ihre Strategien in Richtung Engagement-Marketing – also zu mehr persönlicher Ansprache ihrer Kunden – verändern.

Dabei ist zu berücksichtigen wer diese sind, wie sie sich verhalten, und wo sie sich gerade aufhalten.

Implementierung von Multi-Channel-Marketing in die eigenen Kommunikations-Aktivitäten hilft zu erkennen, wo sich ihre Kunden gerade aufhalten. Jeder Schritt des Kunden-Kontaktes – offline und online – darf in Zukunft konsistent in den Botschaften sein – über alle Kanäle hinweg.

Dies bedeutet, wir müssen über alle Kanäle nachdenken, in denen sich unsere Kunden bewegen und engagieren.

Inhalte:

- Der Weg ihres Produktes, der Dienstleistung und der Botschaft zu einer idealen Kundengruppe
- Von ICH BRAUCH zu ICH MÖCHTE in der Vorstellung des Kunden
- Welcher Kanal-Mix ist der richtige?
- Der neue Marketing-Mindset
- Die Ziele im Multi-Channel-Marketing
- Die Botschaft, die erzählt werden soll
- Wo finde ich meine Kunden heute?

Der Trainer:

Claus Zerenko

Die Zielgruppe:

Unternehmer & Geschäftsführer

18508 Kunden sind immer überall

Multi-Channel-Marketing in der Lebensmittel-Branche

Mehr als 71.000 Kunden in über 4.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzeptrecht.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge
