



Aufbauwissen

Von der Markenführung zum Marketingplan: Kommunikations-Strategien im EVU erfolgreich umsetzen

12. bis 14. November 2019, Mainz



5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Sie erfahren, wie das Gehirn des (Energie-)Kunden tickt

Sie lernen Kommunikationsstrategien und -maßnahmen richtig umzusetzen

Sie führen durch **Positionierung** nach dem Seminar eine Marke eines Stadtwerks oder Versorgers erfolgreich im Wettbewerb

Sie erhalten **praxisnahe Tipps** und Tricks aus der Energiebranche

Sie können anschließend **umfangreiche Produktwerbung** mit und ohne Agentur durchführen

Die Lernpyramide der BDEW Akademie zeigt Ihnen einfach, welches Lern-Level Sie erwartet.



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen



Inklusive Gastvortrag über Agentur Insights

Von der Markenführung zum Marketingplan: Kommunikations-Strategien im EVU erfolgreich umsetzen

Ziel | Inhalte

Professionelles, **zielgruppenspezifisches Marketing** ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen in der Energiewirtschaft im Haushalts- wie im Gewerbebereich. Neben Grundlagen der Kundenpsychologie und aktuellen Erkenntnissen aus dem Neuromarketing vermitteln wir Ihnen wertvolle Instrumente für Ihre **Marketingplanung** sowie kreative Ansätze für erfolgreiche und energiegeladene Werbung. Zudem erhalten Sie hilfreiche Tipps für eine **optimale Markenbildung, Markenführung** und **Markenentwicklung** mit schrittweiser Öffnung im digitalen Zeitalter. Sie spielen unterschiedliche Szenarien durch und erarbeiten gemeinsam, wie Sie Ihre Unternehmens- und Produktkommunikation im EVU effektiver gestalten und einsetzen. Durch zahlreiche Praxisbeispiele aus der Energiebranche werden die Inhalte zusätzlich vertieft.

Auszug aus dem Programm**Tag 1****Rahmenbedingungen für das Marketing in der Energiewirtschaft**

- Was steht heutzutage auf der Tagesordnung?
- Welches sind die bestimmenden Faktoren?

Grundstein für das Marketing

- Einführung in die Kundenpsychologie
- Kundenkenntnis als Grundlage: Haushalts- und Gewerbekunden
- Zielgruppen-Orientierung

Einführung ins Neuromarketing

- Wie tickt das Kundenhirn?
- Vier Schritte zur Wirksamkeit
- Bedeutung der sozialen Gruppen

Gezielt zum Kunden:**Identität, Leistung, Verkauf****Erster Schritt: Markenführung**

- Positionierung im Wettbewerb
- Wie wird eine Identität geschaffen?
- Ansatz: Local hero
- Baukasten Markenelemente

Corporate Identity in der Energiewirtschaft

- Wirksamkeit nach innen
- Auftreten nach außen

Weiterentwicklung der Identität und Einbeziehung von Social Media

- Content Management als Steuerung
- Redaktionsplan als Grundlage
- Schrittweise Öffnung

Tages-Zusammenfassung**Tag 2****Zweiter Schritt: Produktwerbung**

- Voraussetzung: Leistung vor Kommunikation
- Anforderung Produktpolitik

Wirksamkeit von Kommunikationsmaßnahmen

- Zielerreichung und Storytelling
- Vier Kanäle zum Kopf des Kunden
- Mediaplanung

Erlebnismarketing als Anforderung

- Auswahl für Haushalt und Gewerbe

Zusammenarbeit mit Werbeagenturen

- Auswahlkriterien
- Stufen Briefingprozess
- Erfolgskriterien

Betrachtung unterschiedlicher Medien

- Klassische Medien
- Online- und Soziale Medien
- Verkaufsförderung und Events

Vorstellung des Falles: Die Qual der Tarifwahl

- Erstellung Briefing

Die reale Lösung

- Vorstellung der Agenturlösung
- Diskussion und Learnings

Agentur Insights

- Wie arbeitet eine Agentur?
- Wie gelingt es, die eigenen Ziele in der Zusammenarbeit zu verwirklichen?

Online-Lösungen

- Interaktivität als Grundlage für das Erlebnismarketing
- Erlebnismarketing: Vorgehen, Chancen, Risiken

Tages-Zusammenfassung**Tag 3****Integration der einzelnen Maßnahmen zu einem Marketingplan**

- Grundlage: Analyse und Kundenkenntnis
- Unsere wichtigsten Zielgruppen im nächsten Jahr
- Unser Marketingziel im nächsten Jahr: Schwerpunkte
- Unsere Strategie: Welches ist unser Weg?
- Gibt es Produkteinführungen? Unsere Kundenansprache dafür
- Planung der Kommunikationsmaßnahmen:
 - Welches ist unser übergeordnetes Kommunikationsziel?
 - Welche Standardmaßnahmen werden durchgeführt?
 - Was wollen wir neu im nächsten Jahr einführen?
 - Status: offline und online – Wie ist unsere Verteilung, wie das Zusammenwirken?
 - Budget und dessen Aufteilung
- Unser Marketingcontrolling
- Kommunikation nach innen und vor allem Abstimmung mit dem Vertrieb

Zusammenfassung**5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:**

- Sie erfahren, **wie das Gehirn des (Energie-)Kunden tickt**
- Nach dem Seminar **positionieren** Sie eine Marke Ihres Versorgers erfolgreich **im Wettbewerb**
- Sie können anschließend **umfangreiche Produktwerbung** mit und ohne Agentur durchführen
- Sie lernen **Kommunikationsstrategien und -maßnahmen** richtig umzusetzen
- Sie erhalten **praxisnahe Tipps** und Tricks aus der Energiebranche

Referenten**Lothar Keite,**

Dipl.-Kaufmann, Inhaber des Instituts effibrain. Marketing and Management. Consulting and Training, Hamburg

Andree Josef,

Geschäftsführer Die Etagen GmbH, Osnabrück

Zielgruppe

Leiter, Fach- und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus Marketing, Werbung und Kommunikation, MitarbeiterInnen Marketing, Marketingkommunikation, Vertrieb

Termin & Ort

12. bis 14. November 2019

IntercityHotel Mainz

Binger Str. 21

55131 Mainz

Telefon: 06131.588510

Seminarzeiten

Tag 1: 9:00 – 17:30 Uhr

Tag 2: 9:00 – 17:15 Uhr

Tag 3: 9:00 – 12:00 Uhr

Gemeinsame Abende: Am Abend des ersten und zweiten Seminartages haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmerbeitrag

€ 1.390,- (zzgl. MwSt.)

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer haben wir bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert, unter dem Stichwort „EW – Marketing“.

Projektmanagerin

Loreen Jungck

E-Mail: loreen.jungck@ew-online.de

Die detaillierte Agenda finden Sie online!

Anmeldung

Von der Markenführung zum Marketingplan: Kommunikations-Strategien im EVU erfolgreich umsetzen

12. bis 14. November 2019, Mainz

Melden Sie sich jetzt an!

- Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 1.390,- (einschließlich Tagungsunterlagen, Getränken und Pausenbewirtung). Übernachtungskosten sind nicht inbegriffen.
Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Datum der Veranstaltung:

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 1 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 2 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen

Straße/Postfach

PLZ

Ort

Datum

Unterschrift/Stempel

online anmelden: www.ew-online.de/swm19

PDF-EW Fax: 0 69 / 7 10 46 87 - 95 52
anmeldung@ew-online.de

Fragen zur Anmeldung?

Telefon 0 69.7 10 46 87-552

Ihr Ansprechpartner

Projektleitung: Loreen Jungck
loreen.jungck@ew-online.de

Veranstalter

EW Medien und Kongresse GmbH
Kaiserleistraße 8a
63067 Offenbach am Main
info@ew-online.de
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

Mengenermäßigung

Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu einem Seminar gewähren wir eine Ermäßigung von 10 % auf den Teilnehmerbeitrag für alle angemeldeten Teilnehmer.

Stornierungsbedingungen

Wir berechnen ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung 50 % des Teilnehmerbeitrags, ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnehmerbeitrags. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

Datenschutzhinweis

Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, Telefax +49 (0) 69.7 10 46 87-9 484, E-Mail: werbewiderspruch@ew-online.de
*Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.