

Professionelles Marketing in der Versorgungswirtschaft

Seminarinhalte

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

Referenten

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

Andree Josef, Geschäftsführer Die Etagen GmbH, Osnabrück

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



Inklusive Gastvortrag über Agenturabläufe

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 für die **Zusammenarbeit mit Agenturen**

Termin & Ort

30. November bis 2. Dezember 2021

Hotel Baseler Hof
Esplanade 11
20354 Hamburg
T +49 40 35060

Zimmerreservierung

Für unsere Teilnehmer haben wir bis 6 Wochen vor den Veranstaltungen ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert. Wir empfehlen Ihnen rechtzeitig zu buchen, da die Reservierungen begrenzt zur Verfügung stehen. Stichwort: „EW – 2021695“

Seminarzeiten

Tag 1: 9:00 - 17:30 Uhr

Tag 2: 9:00 - 17:15 Uhr

Tag 3: 9:00 - 12:00 Uhr

Gemeinsamer Abend: Am Abend des ersten Seminartages haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer

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

Teilnehmerbeitrag

€ 1.490,- (zzgl. MwSt.)

Projektmanagerin

Sara Joachim-Meyer
sara.joachim-meyer@ew-online.de

Jetzt online anmelden!

www.ew-online.de/swm21



Veranstalter:



bdeu akademie
mehr wissen.