



Durch Inbound Marketing mehr Neukunden, Wachstum und Alleinstellung erreichen

die Methode, um die Wunschkunden mit dem höchsten ROI zu gewinnen

Innerhalb weniger Jahre hat sich Inbound Marketing fest im modernen Marketing-Mix etabliert. Vorteile wie schnelle Erfolge, messbarer Marketing ROI, effektive Lead-Gewinnung und die Erhöhung der Schlagkraft des gesamten Marketing überzeugen immer mehr Marketing- und Vertriebschefs.

Mit Inbound Marketing generieren Sie qualifizierte Leads und verwandeln diese in nachhaltige Kundenbeziehungen - und das Schöne, die Kunden kommen ganz von selbst.

Inbound Marketing hilft Unternehmen und Marken zur Alleinstellung und Meinungsführerschaft bei ihren Zielkunden zu erreichen und ist dabei ein strategischer Ansatz.

Natürlich kommt es dabei auf das richtige Management und die richtige Strategie an. Mit diesem Seminar wollen wir Ihnen eine möglichst schnelle Orientierung und eine gezielte Unterstützung für Ihren individuellen Weg zum erfolgreichen Inbound Marketing geben.

Ihr Nutzen

- Durch passgenaue Informationen und Mehrwertangebote im Web gewinnen Sie Neukunden und erhöhen die Umsätze mit Bestandskunden
- Sie steuern zentral alle Interaktionen mit Ihren Kunden - vom Erstkontakt bis zum Kaufabschluss
- Durch gut durchdachtes Inbound Marketing lässt sich bis zu 200 % mehr Traffic auf die eigene Website bringen und 10 x mehr Leads gewinnen
- Die Zahl kaufbereiter Interessenten um 150 % steigern - Inbound Marketing lässt es zu
- Sie verfolgen in Echtzeit die Gewinnung von Leads und Neukunden und optimieren den Maßnahmen-ROI in Echtzeit

Themenschwerpunkte

- Ziele festlegen
- Die 5 Top-Ziele, die für viele Unternehmen bei Inbound Marketing ausschlaggebend sind
- Zielkunden identifizieren - den Steckbrief Ihrer Wunschkunden (Buyer Personas) erstellen
- Interview-Leitfaden zur Erstellung von Buyer Personas
- Prozesse und Organisation anpassen
- Inbound Marketing - die richtige Software macht es
- Das richtige Kampagnen-Konzept. Schnelle und sichtbare Erfolge erzielen
- Marketing- und Sales-Kooperation im Unternehmen schaffen - wie Inbound Ihren Vertrieb unterstützen kann

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Marketing, die sich grundlegendes Inbound Marketing aneignen und mehr Neukunden gewinnen wollen

Termine und Orte

02.03.2020 - Niedernhausen (FFM)

29.09.2020 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 795,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. IM-1

Anmeldung

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Durch Inbound Marketing mehr Neukunden, Wachstum und Alleinstellung erreichen - die Methode, um die Wunschkunden mit dem höchsten ROI zu gewinnen - IM-1

Veranstaltungsort und Termine

02.03.2020 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

29.09.2020 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung

Name / Vorname

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Telefon / Durchwahl

Telefax

eMail

Ort / Datum

Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.