



Inbound Marketing

wie Sie qualifizierte Leads generieren und diese in nachhaltige Kundenbeziehungen wandeln

Früher erreichte uns TV-Werbung noch jeden Abend. Wir fühlten uns durch Werbespots nicht gestört. Heute schon.

Käufer durch Werbung bei ihrem eigentlichen Tun zu unterbrechen, das ist „Outbound Marketing“. Und das wird immer teurer und ineffizienter, denn die Menschen schauen bei Werbung weg oder blenden sie aus.

Käufer informieren sich heute neutral im Web. Sie suchen gezielt nach hilfreichen und wertstiftenden Informationen. Mit Inbound Marketing nutzen Sie das konsequent und machen es zu Ihrem Vorteil. Sie liefern Menschen genau den Content, den sie brauchen - genau dort wo Käufer ihn suchen. Sie gewinnen Vertrauen und bauen Beziehungen auf - bis hin zum Kauf und auch weit danach.

Inbound Marketing ist eine ausgereifte und effektive Methode, die in jedem Unternehmen einsetzbar ist.

Ihr Nutzen

- Mit Inbound Marketing haben Sie ein Marketing, das Kunden anzieht
- Mit Inbound Marketing senken Sie die Kosten pro neuem Vertriebskontakt um bis zu 62 % im Vergleich zu klassischen Marketing-Methoden
- Inbound-Marketing ist nicht nur eine effektive Marketing-Methode. Es kann auch das Rückgrat Ihres Vertriebs werden - mit mehr Leads und Umsatz bei weniger Aufwand

Themenschwerpunkte

- Inbound Marketing schafft Markterfolge des digitalen Zeitalters
- Traditionelles Marketing gehört der Vergangenheit an
- Die Wirkungsweise von Inbound Marketing
- Wie aus Fremden gute Kunden werden
- 5 wichtige Punkte, um Inbound Marketing besser zu verstehen
- Wie funktioniert Inbound Marketing
- Die neue und bessere Kundensicht des Inbound Marketings
- Die 4 Phasen des Inbound Marketings, um Kunden zu gewinnen
- Zehn wichtige Gründe für Inbound Marketing
- Vier Erfolgsbausteine Ihres Inbound Marketings

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus der Verwaltung, Marketing, Vertrieb sowie alle Personen, die sich in das Inbound Marketing einarbeiten wollen; Teilnehmer aus der Zertifikatsausbildung zum Innendienstleiter 4.0

Termine und Orte

25.06.2020 - Niedernhausen (FFM)
29.10.2020 - 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-2

(Dieses Seminar ist Bestandteil der Zertifikatsausbildung zum Innendienstleiter 4.0. Kann aber auch einzeln gebucht werden.)

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

Inbound Marketing - wie Sie qualifizierte Leads generieren und diese in nachhaltige Kundenbeziehungen wandeln - IM-2

Veranstaltungsort und Termine

25.06.2020 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

29.10.2020 - 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.