

MARKETING-KURS FÜR HUMOR MIT HERZ, VERSTAND & REICHWEITE ZUM KUNDENERFOLG

oder „Tue Gutes, mache es bekannt und lächle“



Diese **beiden humorvollen Marketing-Seminartage** sind für alle Personen, denen es am Herzen liegt, das Lachen und den Humor im Unternehmen und Institutionen zu fördern, auszubauen, zu verbreiten und dabei Geld zu verdienen. Doch wie setze ich das richtig und erfolgreich um? Wie finde und erreiche ich meine Zielgruppe und wie komme ich dabei zu einem Auftrag?

Es ist im Grunde so einfach: Wer seine Marke stärken oder Dienstleistung verkaufen möchte, muss kräftig die Werbetrommel rühren! Das war schon immer so und gilt offline wie online.

Internet-Spätzügler aufgepasst: Ohne Website und einer Präsenz in den sozialen Medien geht's dabei nicht mehr! Und ohne professionelle Online-Marketing-Beratung oder entsprechend geschultes Personal werden Sie längerfristig das Nachsehen haben!

Man mag es ja kaum glauben, aber laut eigenen SEO-Recherchen haben noch rund ein Drittel der aktiven Humorinteressierten keine eigene „gescheite“ Website. Viele Homepages sind mal eben schnell vom Bekannten gemacht oder mit einem „Kostenlos-Tool“ aus dem Internet erstellt. Das ist in fast allen Fällen der Anfang vom Ende des Erfolgs. Wirklich Schade.

Falls Sie vielleicht auch dazu gehören sollten oder ihre Webseite oder ihre Marketingstrategie kostengünstig und fundiert verbessern wollen, bietet sich jetzt der Marketingkurs bei der HCDA-Akademie an.

WAS ERWARTET SIE?

Im **zweitägigen Workshop** werden **Grundinformationen, Tipps und Tricks** vermittelt, damit das eigene **klassische Marketing** (Offline Marketing) und das **Online Marketing** mit Webseite und die Arbeit mit Social Media Spass und keinen Frust machen.

Warum mit falschen oft kostenlosen Angeboten die Fehler machen, die die Anderen auch gemacht haben? Dieser Kurs kommt vom Experten, der Klartext spricht und sich nicht verliebt hat in „html“, „CSS“, „style sheeds“, „social signals“, target marketing“ etc. Ich habe das Herz auf dem richtigen Fleck und mit „ho, ho, ho – ha, ha, ha – hi, hi, hi“ nicht nur das Lachen auf meiner Seite sondern auch den Erfolg.

INHALTE

„Im Schweiße Deines Angesichts sollst Du Dein Brot essen“ 1. Buch Mose 3,19. Das gilt auch für's Marketing & den Erfolg. Aber bitte mit Lachen & Humor.

Block 1

Mein ganz persönliches Business. Wie sieht das aus? Wichtige Aspekte für Ihr erfolgreiches Marketing sind Antworten auf folgende Beispielfragen:

„Wir klären für jeden Teilnehmer/in die ganz persönlichen „W-Fragen“, z.B. „Was kann ich anbieten?“, „Wer ist meine Zielgruppe?“, „Wo hält sich meine Zielgruppe auf“, „Welche Dialogform sollte ich wählen“, „Was kann ich von Anderen lernen (insbesondere lernen durch abgucken)?“, „Welche kostenlosen / kostengünstigen Angebote machen Sinn?“, „Was ist Guerilla Marketing“, „Wie komme ich erfolgreich zum Abschluss/Auftrag?“, Newsletter-Marketing & DSGVO? Die wichtigsten rechtlichen Aspekte.

Block 2

Das klassische Marketing - was ist wirklich wichtig und was ist nice to have?

Was ist wirklich wichtig, damit ich beim Kunden einen ersten tollen Eindruck hinterlasse? z.B.

- Logo
- Slogan
- Alleinstellungsmerkmale (USP)
- Wiedererkennung
- Visitenkarte
- Briefpapier
- Flyer/Prospekt
- Roll-Up
- Musik
- Farben, Schriften, Schriftzüge meines Auftrittes
- Provokationen / Inkongruenzen
- Pressearbeit / Publikationen („schreibste dann bleibste“)
- Businessplan / Marketingplan/-strategie(n) (lokal/regional/überregional (??))
- Sicherheit / Datenschutz
- Klassische Werbekampagnen (Printwerbung)

In kleinen Arbeitsgruppen können das eigene Marketingkonzept erstellt und / oder bestehende Konzept bearbeitet / optimiert werden. Im geschützten Raum kann alles auf den Tisch kommen, alles kann diskutiert werden.

Block 3

Online Marketing

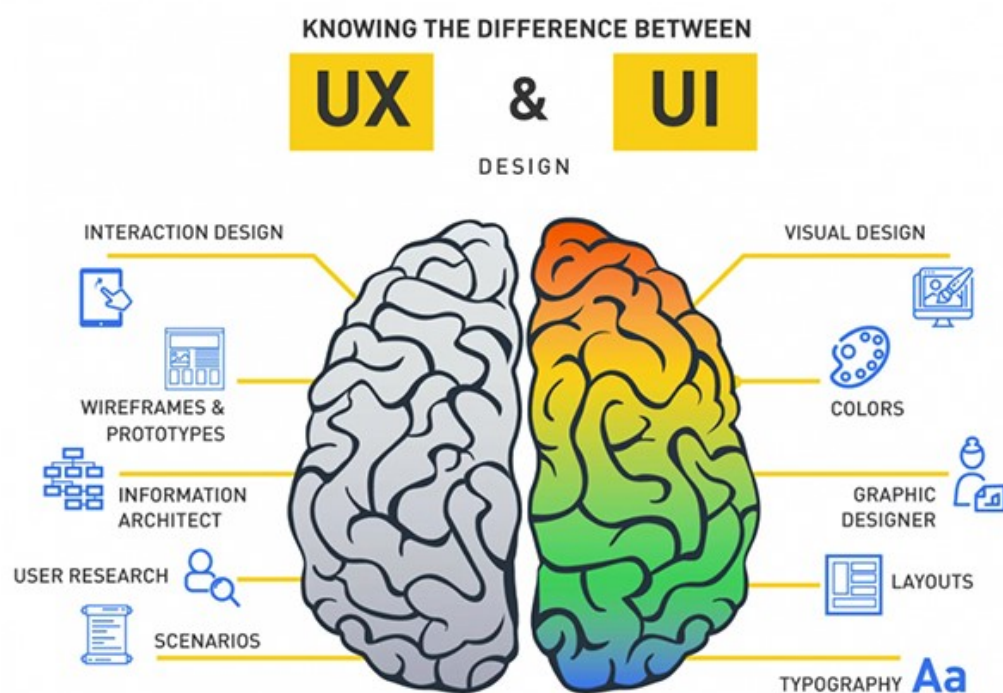
Online-Marketing beschreibt sämtliche Marketing-Aktivitäten zur Kundengewinnung und Kundenbindung im Internet umsetzt. Klassische Beispiele sind die eigene Firmenwebsite, der E-Mail-Newsletter oder eine Fanseite in sozialen Netzwerken wie Facebook, Instagram oder TikTok.

Die Online-Marketing-Maßnahmen gehen allerdings über die reine Content-Erstellung weit hinaus. Sie umfassen z.B. die Aufgaben einer Online-Marketing-Beratung auch Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung, Social Media Marketing, die Pflege von Einträgen in Verzeichnismedien und Google Business, das Management von Kundenbewertungen sowie die Auswertung und Optimierung aller laufenden Marketing-Maßnahmen, auch das Thema Künstliche Intelligenz (KI) wird angesprochen.

a) Onpage-Marketing (SEO)

Wir bearbeiten z.B. folgende Fragen:

- Benötige ich wirklich eine Webseite?
- Welche Inhalte sollte die Webseite haben? (Fragen Sie Ihre Zielgruppe und Mitbewerber)
- Warum benötige ich gute, informative Text, Bilder und ggf. Videos?
- Warum sollte Google & Co. Meine Webseite lieben?
- Responsive Webdesign – was ist das und wie nutze ich das?
- Interaktive Elemente auf der Webseite, z.B. Kontaktformular, Bewertungen, Block, Podcast, eBook usw.



Offpage Marketing (SEA)

Wie, wo, mit wem, was und wann mache ich meine Inhalte bekannt? Wichtig sind z.B.:

- **Social Media / Social Media Marketing**
Media Aktionen z.B. via Google, Facebook, tiktok – Sinn und Unsinn
- **Guerilla Marketing (Virales Marketing)**
Mit kleinem Budget aber dafür mit großem Herz, Mut und Kreativität die Welt um sich herum begeistern.
- **Künstliche Intelligenz**
Humor, Dialog und KI, brauche ich das wirklich? Wie kann ich das für mich nutzen?



Online Kundenerfolg benötigt Analytik, Kreativität und Originalität (USP).

Zum Abschluss – die Erfolgskontrolle: Das Charly Brown Konzept

„Die Antwort auf ein Problem ist einfach, wenn man Sie kennt!“



Hä, was steckt hinter diesem Spruch?

Lassen Sie sich überraschen 😊

Von der Idee mit Kreativität zur professionellen Problemlösung u´zu mehr Kundenerfolg; alles was zu Ihnen paßt (Stichwort: Authentizität).

