

UNTERNEHMERABEND #4



Datum

Dienstag, 5. Juni 2018 um 19 Uhr

Thema

„Online-Marketing für Unternehmen“

Ort

Café Trago (Stannebeinplatz, Paul-Heyse-Straße 1)

Moderation

Projektmitarbeiter Stefan Oertel

Themen

1. Impuls-Vortrag: Dr. Daniela Heints, Business Coaching für Zahnärzte

www.danielaheints.com

www.facebook.com/danielaheints

www.instagram.com/danielaheints

2. Impuls-Vortrag: Anna Kaufmann, Café Trago

www.cafetrigo.de

www.facebook.com/cafetrigo

www.instagram.com/cafetrigo

3. Diskussion

Wie funktioniert Marketing heute? Neben klassischen Werbeprodukten wie Flyern und Broschüren wird die digitale Kundenansprache und -bindung immer wichtiger. Dr. Daniela Heints stellte für Unternehmen relevante soziale Medien vor. Die Schönefelder UnternehmerInnen erfuhren, welches soziale Netzwerk zu Ihnen passt und Ihnen nutzt. Gastgeberin Anna Kaufmann gab Einblicke in ihre Online-Marketing-Strategie. Anschließend wurden Fragen zur praktischen Umsetzung diskutiert und in entspannter Atmosphäre Erfahrungen ausgetauscht.

Gefördert durch:



Stadt Leipzig
Amt für Stadtentwicklung
und Wohnungsaufbau

IMPULSVORTRAG

Business Coach und Unternehmensberaterin Dr. Daniela Heints erwähnte eine Vielzahl an sozialen Medien und konzentrierte sich in ihrem Vortrag auf die Netzwerke Facebook, Instagram und YouTube. Schnell wurde klar, dass jedes Einzelne seiner eigenen Logik folgt und spezielle Anforderungen an die Unternehmen stellt. Instagram basiert hauptsächlich auf prägnanten Bildern und erfordert eine hohe Frequenz an neuen Inhalten. Bei Facebook haben visuelle und textliche Informationen die gleiche Gewichtung. Mindestens einmal im Monat sollte ein für die Zielgruppe interessanter Beitrag eingestellt werden. YouTube hingegen ist eine Videoplattform, deren Inhalte in der Produktion aufwendiger sind, jedoch nicht so schnell in der Timeline verschwinden und über die Google-Suche gefunden werden können.

Referentin Daniela Heints gab den Schönefelder UnternehmerInnen einen Leitfaden mit sechs Fragen zum Online-Marketing an die Hand (siehe Anhang). Ob ein Auftritt in den sozialen Medien sinnvoll ist und wenn ja, in welchem Netzwerk, hängt maßgeblich von den eigenen Unternehmenszielen sowie der anvisierten Zielgruppe ab.



Der Facebook-Beitrag zum Unternehmerabend #4.

Gefördert durch:



Stadt Leipzig
Amt für Stadtentwicklung
und Wohnungsaufbau

IMPULSVORTRAG

Gastgeberin **Anna Kaufmann** ist mit ihrem Café Trago in den sozialen Medien präsent. Auf Facebook und Instagram vernetzt sie sich mit ihrer Kundschaft und lädt mithilfe regelmäßiger Fotos ihrer Kaffee- und Kuchenkreationen zu einem Besuch ein. Ein klarer Stil und eine durchdachte Sprache verschaffen ihren Bildern die notwendige Ansehnlichkeit und einen hohen Wiedererkennungswert. Mit dem Angebot an Iced Coffee und veganen Speisen spricht das Café Trago eine Zielgruppe an, für die eine Präsenz in den sozialen Medien wichtiger ist als eine großflächige Außenwerbung.

DISKUSSION

Nach den Vorträgen diskutierten die 14 TeilnehmerInnen in großer Runde weiter. Zahlreiche praktische Beispiele aus den vertretenen Branchen zeigten auf, wie andere bereits erfolgreich für ihr Unternehmen werben.

Gegen 21:15 Uhr endete der Unternehmerabend #4.



v. l. n. r.: Stefan Oertel, Anna Kaufmann, Dr. Daniela Heints

Gefördert durch:



Stadt Leipzig
Amt für Stadtentwicklung
und Wohnungsaufbau

TERMINE

Unternehmerabend #5 Leipzig-Schönefeld

Wann: Dienstag, der 11. September 2018 um 19 Uhr

Thema: Teilhabe am Arbeitsplatz

Gastgeber: Schloss Schönefeld

KONTAKT

Motivation Unternehmertum

Telefon 0341 24106432

E-Mail stefan.oertel@daa.de

Web www.daa-leipzig.de/mut

Projektladen in der Gorkistraße 80, 04347 Leipzig

Gefördert durch:



Stadt Leipzig
Amt für Stadtentwicklung
und Wohnungsaufbau

ONLINE-MARKETING

0.) VISION

Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in 5 Jahren? Wie soll Ihr Unternehmen wahrgenommen werden? (Image)

1.) ZIELE

WAS möchten Sie mit dem (Online-)Marketing erreichen?

a) Markenbildung b) Kundengewinnung c) Kundenbindung d) ...

2.) ZIELGRUPPE / KUNDEN

WEN möchten Sie mit dem Marketing erreichen? Was macht diese Personen aus?

3.) ALLEINSTELLUNGSMERKMAL (USP)

Was macht Ihr Unternehmen besonders? Unterscheidet Sie von Mitbewerbern?

4.) MARKETING-STRATEGIE

Wie können Sie die Ziele erreichen? Welche Maßnahmen dienen welchen Zielen?

5.) ONLINE-MARKETING-KANÄLE

- | | | |
|------------------------------------|---|--|
| <input type="checkbox"/> Website | <input type="checkbox"/> Blog | <input type="checkbox"/> Facebook |
| <input type="checkbox"/> Instagram | <input type="checkbox"/> Google My Business | <input type="checkbox"/> YouTube |
| <input type="checkbox"/> Twitter | <input type="checkbox"/> Pinterest | <input type="checkbox"/> Google+ |
| <input type="checkbox"/> Xing | <input type="checkbox"/> Linked In | <input type="checkbox"/> E-Mail / Newsletter |

5.) SOCIAL-MEDIA-BETREUUNG

Wer übernimmt die Pflege der Kanäle?

6.) UP TO DATE

Wie bleiben Sie auf dem Laufenden?