

# Lead Management: Fettnäpfchen, Fallstricke und Fallbeispiele für Ihre Kampagnenplanung

Montag, 25. Februar 2019, 13.00 – 17.00, Halbtagesworkshop, Leonardo Royal Hotel Munich

## INTERAKTIVER WORKSHOP ZUR ERFOLGREICHEN NEUKUNDENGEWINNUNG IM B2B



T. Eickelpasch

### Ihr Workshopleiter

**Tobias Eickelpasch**, Projekt Manager und Berater im Bereich Automation und Lead Management, SC-Networks GmbH

Der Weg von der Idee zur automatisierten Lead Management Kampagne fühlt sich manchmal an, wie ein Marathon ohne Beschilderung. Man läuft los, weiß aber nicht genau wohin, läuft Umwege, es strengt an und am Ziel kommt man, wenn überhaupt, nur mit Mühen an.

In diesem interaktiven Workshop können Sie unter Anleitung einen Kurzmarathon erleben.

Laufen Sie mit einem erfahrenen Profi los und erarbeiten Sie gemeinsam einen Plan für eine automatisierte Marketing-Kampagne. Hier dürfen gerne Umwege gelaufen und Fettnäpfchen betreten werden. Denn aus Fehlern wird man bekanntlich schlauer.

### Ihr Nutzen

Im Workshop erstellen wir anhand eines Best-Practice eine komplette Marketing-Kampagne zur Leadgenerierung. In kleinen Workshop-Einheiten werden die einzelnen Erfolgsfaktoren gemeinsam erarbeitet. Wir besprechen, welche strategischen Entscheidungen getroffen werden müssen, um Marketing und Vertrieb in ein Boot zu holen und um gemeinsam die richtige Lösung fürs Lead Management zu finden.

### Inhalte

- > Buyer Persona und Customer Journey definieren
- > Die richtigen Content-Formate im Lead Nurturing Prozess
- > Gezielter Einsatz der AIDA Formel
- > Strategieentwicklung und Zusammenarbeit von Marketing & Vertrieb
- > Umsetzung der Kampagnen-Visualisierung
- > Umsetzung in der Marketing Automation Lösung

### Highlight

Der Know-how Transfer steht im Vordergrund. Wir erarbeiten zusammen den Trainingsplan und gehen alle Phasen gemeinsam durch – vom Start des Marathons bis zum Ziel. Das Ergebnis ist ein Ablaufplan, der den Aufwand und die Dauer der Umsetzung zeigt. Sie erhalten Tipps für die Arbeit in Ihrem Unternehmen, um eine erfolgreiche Lead Management Kampagne zu entwickeln.



# Anmeldung und Informationen

Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung online entgegen:

**www.german-crm-forum.de**

anmeldung@succus.at

SUCCUS GMBH | Wirtschaftsforen

Haizingergasse 54, 1180 Wien

Telefon: +43 1 319 09 34-0

info@succus.at

Unter Dienstleister verstehen wir Unternehmen, die Leistungen, etwa die Beratung oder die Herstellung und Integration von Lösungen, im thematischen Umfeld von CRM und Relationship Marketing erbringen, auch wenn sie dazu selbst Anwender sind. Anwender sind etwa Handels- und Industrieunternehmen oder Finanzdienstleister.

## VERANSTALTUNGSORT

Leonardo Royal Hotel Munich

Moosacher Str. 90, 80809 München

Zimmerreservierung mit Buchungscode

„SUCCUS2019“, € 149,-

(Buchbar bis 10. Februar 2019)

Telefon: +49 89 620 397 79

reservations.muenchen@leonardo-hotels.com

Ein Format von:



## Teilnahmegebühr

Teilnahme als **Anwender** am **German CRM Forum**,

26./ 27. Februar 2019, € 1.260,-

(Bei Anmeldung bis 31. Januar 2019, regulär € 1.360,-)

Teilnahme als **Dienstleister** am **German CRM Forum**,

26./ 27. Februar 2019, € 2.160,-

(Bei Anmeldung bis 31. Januar 2019, regulär € 2.260,-)

**Halbtagesworkshop** „Lead Management“,

25. Februar 2019, € 340,-

Inbegriffen sind der Zutritt, Unterlagen in elektronischer Form, kulinarische Pausen, und gemeinsame Mittagessen und beim CRM Forum auch das CRM Get-together.

Alle Preise exkl. 19 % MwSt

Anmeldungen unterliegen unseren AGBs:

<http://www.german-crm-forum.de/agb.html>

Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne

zur Verfügung: +43 1 319 09 34-10

Sprechen Sie uns direkt an:

**Barbara Schneeweiss**, Projektmanagement

barbara.schneeweiss@succus.at

**Katharina Zauner**, Projektmanagement

katharina.zauner@succus.at

**Helmut Blocher**, Geschäftsführer

helmut.blocher@succus.at



B. Schneeweiss



K. Zauner



H. Blocher