SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-MT-003-3-1 Effektives Direktmarketing

SEMINARBESCHREIBUNG

Direktmarketing zählt zu den effektivsten Tools im Marketing: Bereits ein kleines Marketing-Budget genügt, um über Direktvermarktung neue Zielgruppen zu erschließen, Neukunden zu akquirieren und Kundenbindung zu betreiben. Um Ihrer Direktmarketing-Kampagne zu Erfolg zu verhelfen, bedarf es allerdings einer klaren Marketing-Strategie. Die Werbemaßnahmen müssen genau auf die jeweiligen Zielgruppen abgestimmt und über die passenden Medienkanäle kommuniziert werden - sei es im persönlichen Gespräch oder per E-Mail. In unserem Seminar "Effektives Direktmarketing" lernen Sie, direkten Kontakt zu Ihren Kunden aufzubauen und die verschiedenen Methoden der Direktvermarktung gewinnbringend zu nutzen.

Wie Sie durch Direktmarketing den Umsatz steigern

Direktmarketing ist die wohl persönlichste Möglichkeit, potentielle Kunden anzuwerben: Durch exakt auf Ihre Zielgruppe zugeschnittene Werbemaßnahmen stärkt es die Kundenbindung und sorgt für langfristige Kundentreue. In unserem Seminar "Effektives Direktmarketing" lernen Sie, die Mittel des Direktmarketings in einen erfolgreichen Marketing-Mix zu integrieren. Anhand praxisnaher Beispiele setzen Sie sich mit der Bedeutung von Marktforschung und Zielgruppenanalyse für erfolgreiches Marketing auseinander und erarbeiten die Vorzüge und Schwachstellen verschiedener Direktmarketing-Maßnahmen. Um Ihre Marketingstrategie gegen alle Eventualitäten abzusichern, beschäftigen Sie sich außerdem mit den Grundlagen des Wettbewerbsrechts und seinen Auswirkungen auf die moderne Direktvermarktung.

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Marketings

> Basiswissen Marketing: Entstehung und Konzept
> Bedeutung des Marketings im Unternehmen
> Zielgruppen erschließen: Die Bedürfnispyramide nach Maslow
> Markt und Umweltfaktoren
> Marktgrößen und Marktvolumen
> Konsumentenverhalten, Verbraucherpsychologie und Markentreue

Grundlagen des Direktmarketings

> Konzept, Begriffserklärung und Einflussfaktoren
> Merkmale, Methoden und Ziele des Direktmarketings
> Marktforschung und Zielgruppenanalyse
> Dialogmarketing und Database-Marketing
> Direktmarketing-Kampagnen planen
> Wettbewerbsrecht und Verbraucherschutz

Instrumente des Direktmarketings

> Vorbereitung durch Database-Marketing
> E-Mail-Marketing
> Callcenter im Marketing / Telefonverkauf
> Anzeigenwerbung / weitere Formen der Printwerbung
> Budgets im Marketing: Kosten für Werbung reduzieren
> Erfolg durch Direktmarketing? Rücklauf analysieren und bewerten

UNSERE SEMINARMETHODEN

	Öffentliches Seminar	Individual Seminar	Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805
Telefax: +49 (0)89 87577306
eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de
www.seminar-institut.de