

INTENSIV-WORKSHOP 2015

„DEN EIGENEN ERFOLG PROVOZIEREN GEHT 2015 GANZ EINFACH!“

Die nachfolgenden 6 Bausteine verstehen sich als Marketing – „Puzzlespiel“ zum Erfolg:

1. Die Phasen / Stufen eines effektiven, effizienten Marketingplans

- Alles beginnt mit einer trendigen IST-Analyse und über Positionierung und Profilierung entsteht ein richtiges Konzept - bereit für die Umsetzung 2015 und später!

2. Attraktive Zielgruppen definieren, identifizieren und ansprechen

- Wo gibt es attraktive Zielgruppen und was brauchen diese?
- Das Verhalten der Kunden (heute und morgen)
- Entstehung von Treue und Loyalität

3. Gestaltungsräume entstehen durch frühzeitiges Erkennen und Nutzen von Trends

- Welche Trends gibt es derzeit?
- Welche Trends sind für welche Zielgruppen heute und morgen relevant?
- Welche Trends passen zu welchen Unternehmungen und Unternehmern?
- Vom Konsumtrend bis hin zum Metatrend – alles findet aktive Besprechung!

4. Markenaufbau und Markenführung sind unabdinglich selbst für kleine, regionale Unternehmungen

- Was gibt es beim Aufbau zu beachten?
- Wann ist der Markenaufbau abgeschlossen?
- Wie schaut erfolgreiche Markenführung langfristig aus?
- Diese und noch viel mehr Fragen werden in diesem Modul beantwortet!

5. Das liebe Geld

- Business- und Masterpläne helfen in der Beurteilung von Geschäftsalternativen
- Quantifizierungen sind der Beginn des Erfolgs
- Sinnvolle Kennzahlen (max. 4!) erleichtern langfristig die Unternehmensführung und Steuerung
- Kurz, prägnant und dynamisch – so stellt sich der Business/Masterplan 2015 da!

6. THE VERY BEST OF...

- Die wichtigsten Erkenntnisse aus allen 5 Einheiten – jeweils die wichtigste Sequenz und nicht nur eine Wiederholung!
- Viele Möglichkeiten auch individuell in die Tiefe zu gehen

7. Spezielle Möglichkeit: den eigenen Businessplan vor einer erprobten Jurykommission zu präsentieren und Rückmeldungen zu erhalten

- Voraussetzung ist der Besuch aller Module und der Erstellung eines in sich geschlossenen Werkes (natürlich mit entsprechender Hilfestellung durch bmm)

TERMINE

(Je 8 Einheiten à 45 Minuten)

- **Die Phasen eines effektiven Marketingplans**
12. Juni 2015, ab 14 Uhr
- **Attraktive Zielgruppen definieren und identifizieren**
19. Juni 2015, ab 14 Uhr
- **Gestaltungsräume entstehen durch frühzeitiges Erkennen und Nutzen von Trends**
26. Juni 2015, ab 14 Uhr
- **Markenaufbau und Markenführung sind unabdinglich**
27. Juni 2015, ab 9 Uhr
- **Das liebe Geld**
3. Juli 2015, ab 14 Uhr
- **THE VERY BEST OF...**
4. Juli 2015, ab 9 Uhr
- **Die Präsentation:**
Terminfixierung und Vorbereitung in Absprache mit den TeilnehmerInnen

Alle Termine sind Vorschläge und können nach Vereinbarung mit allen Teilnehmern noch abgestimmt werden!

KOSTEN

Je Einheit: € 190,- (exkl. MwSt.)

Gesamtpreis: € 1.100,- (exkl. MwSt.)

- Für Studenten gibt es eine 25% - Ermäßigung
- Alle Einheiten inkl. Unterlagen und Bewirtung

Alle Einheiten sind auch separat mit € 190,- (exkl. MwSt.) buchbar!

WORKSHOP ORT

- bmm GmbH
Münzgrabenstraße 131 a, 8010 Graz

Jederzeit zwischen den Einheiten Kontakt per E-Mail erwünscht und möglich!