

Guerilla Marketing

Die kreative Low-Budget Lösung

In Zeiten eines harten Wettbewerbsumfeldes, schwindender Werbebudgets und einer voranschreitenden Reizüberflutung, stellt Guerilla Marketing eine unkonventionelle Alternative zum klassischen Marketing dar. Es erfordert Mut, garantiert Ihnen dafür aber ein Höchstmaß an Aufmerksamkeit bei Ihrer Zielgruppe. Sie beschreiten ungewöhnliche, provokante und gleichzeitig auch kreative Wege, die darüber hinaus „treffsicher“ sind und ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen. In dieser Schulung sollen alte Marketing-Pfade bewusst verlassen werden und so Ihren Horizont für eine neue Form der Unternehmenskommunikation erweitern. Lassen Sie sich inspirieren!

Ziele / Nutzen

Das Seminar konzentriert sich auf zentrale Bereiche, die jeder kennt, der das Guerilla Marketing beherrscht: Lernen Sie die Planung, das Instrumentarium, die Medien, die Menschen, die Einstellungen, die Technologie, die Wirtschaftlichkeit, die Kreativität und das Handeln.

Inhalte

- Einführung in die Welt des Guerilla Marketing
 - Die Persönlichkeit des Guerillas in der Werbewelt
 - Allgemeingültige Attribute und Eigenschaften des Guerilla Marketing
 - Traditionelle Marketingkanäle und Einordnung der Guerilla Marketingarten
 - Praxisbeispiele
- Die Planung – Konzentration auf die Ziele
 - Klassische Ziele: Monetäre Ziele, Erstkontakte herstellen etc.
 - Neue Ziele: Psychographische Ziele, Nachhaltigkeit etc.
 - Interdependenzen und Zielkonflikte
- Welche Branche und welcher Kunde „verträgt“ Guerilla-Kampagnen?
- Taktiken bewerten und auswählen
- Das Instrumentarium – Tools und Mitteleinsatz
 - Ambush-Marketing
 - Ambient-Marketing
 - Guerilla Pricing
 - Guerilla Distributing
 - Guerilla Producing
 - Guerilla PR
 - Viral / Buzz Marketing
- Guerilla-Aktivität – Entwicklung von Guerilla-Aktionen
- Die Rentabilität – Tops und Flops von Guerilla-Aktionen
- Das Handeln – Die Aktionen weiterführen und einbinden

Teilnehmerkreis

Leiter Marketing und Kommunikation sowie Mitarbeiter aus diesen Bereichen, die mit begrenzten Budgets größtmögliche Wirkung erzielen wollen

Methodik

Einführung in die einzelnen Thematiken durch Vortrag, fachliche Vertiefung durch Trainer-Input, moderierter, im Dialog geführter Erfahrungsaustausch, Fallstudien, Best-Practice und Negativbeispiele, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Referent

Dipl.-Oec. Björn Thullner

Weitere Seminarempfehlungen zu „Guerilla Marketing“

- Suchmaschinenmarketing – Fundamentals » www.mtec-akademie.de/MV101
- Suchmaschinenmarketing – Advanced » www.mtec-akademie.de/MV102
- Crashkurs Marketing » www.mtec-akademie.de/MV100

Teilnehmerzahl

max. 12

Teilnahmegebühr

340 EUR zzgl. USt.

Dauer

1 Tag

Termine

15.01.2014 Göttingen

24.02.2014 Berlin

10.10.2014 Göttingen

05.11.2014 Berlin

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Veranstaltungsorte

PFH Campus Göttingen
Weender Landstr. 3-7
37073 Göttingen

PFH Campus Berlin
Pfalzburger Str. 43-44
10717 Berlin

Buchungsnummer

MV103

Anmeldung & Information

Leif Wegner

Tel.: +49(0)551.82000-153

wegner@mtec-akademie.de

Management & Technologie
Akademie GmbH an der PFH
Private Hochschule Göttingen

Weender Landstraße 3-7
37073 Göttingen

www.mtec-akademie.de/MV103



mtec-akademie

Management & Technologie Akademie
an der PFH Private Hochschule Göttingen