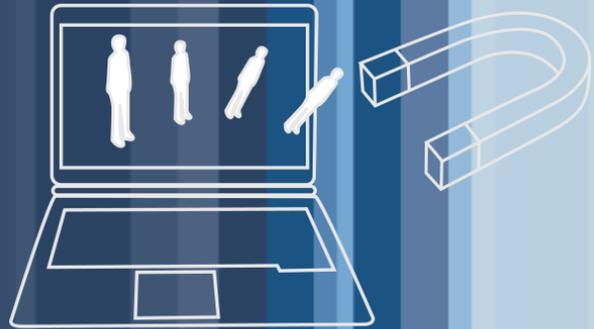


IC MANAGEMENTFORUM

 21.03.2019

 Apart-Hotel / Zürich Airport



# ONLINE LEAD GENERATION

ONLINE KUNDENGEWINNUNG MIT SYSTEM

## ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer,  
Führungskräfte in Marketing  
und Vertrieb, sowie Key  
Account Manager

**ANMELDUNG**

PREIS: 999.- CHF

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 08. Februar 2019

*Lernen Sie das Potenzial des Internets zur Kundengewinnung bestmöglich einzusetzen und erfahren Sie, welche Strategien, Werkzeuge und Kanäle zur Ihren potentiellen Kunden passen!*

*Inklusive Analysen zu kundenorientierten Online Marketing Kampagnen + zur Suchmaschinenoptimierung 2019*



Mag. Raphael Amschl

Der studierte Wirtschaftsinformatiker verantwortet seit 2008 die Bereiche Digitalisierung und Online Marketing bei der Interconnection Consulting.

Interconnection Consulting ist ein internationales Marketing und Trainingsinstitut mit Büros in Wien, Buenos Aires, Lemberg und Bratislava. Wir unterstützen Unternehmen bei der Analyse, der Beratung und Umsetzung von Marketing- und Strategieentscheidungen.

# EINLADUNG

Kaufentscheidungen ohne Internet gibt es heute praktisch nicht mehr. Je komplexer und teurer die Anschaffung, umso intensiver werden Informationen bei Google, Facebook + Co. eingeholt. Eine systematische Online Lead Generation Strategie ermöglicht es einen hohen Prozentsatz dieser anonymen Interessenten zu personalisierten Leads zu machen.

Wir legen den Fokus einen Tag lang auf das Thema *Online Lead Generation* und beschreiben sämtliche Teilaspekte zur strategischen und systematischen Kundengewinnung über das Internet: Von der Customer Journey Analyse, über die Gestaltung von Inhalten ihrer Webseite, über Online Marketing Kampagnen bis hin zu Kontrollkonzepten, zum Lead Management und zur Lead Pflege.

*Profitieren auch Sie vom vielseitig erprobten Wissen und der breiten Praxis unseres Online Lead Generation Forums, um Ihre digitale Präsenz und Vermarktung zu optimieren!*

SEO 2019  
Strategische  
Ausrichtung der Webseite  
Tools zur OLG  
Lead Management  
+ Pflege

BONUS:  
inklusive Webseiten-  
Analyse  
+  
Lead Generation  
Kampagnen  
-Analyse

## UNSERE THEMEN

STRATEGIEN FÜR ONLINE + OFFLINE GESCHÄFTE  
STRATEGISCHE AUSRICHTUNG DER WEBSEITE  
WERKZEUGE ZUR ONLINE LEAD GENERATION  
SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG 2019  
KUNDENORIENTIERTE ONLINE MARKETING KAMPAGNEN  
LEAD GENERATION PROZESSE:  
KOMMUNIKATIONSKETTEN + GESCHÄFTSMODELLE  
LEAD MANAGEMENT + LEAD PFLEGE

Ihre Ansprechpartnerin  
IC Eventmanagement  
Mag. Dominica Niton  
+43 1 5854623-35  
info@interconnectionconsulting.com



## ONLINE LEAD GENERATION

WANN: 21.03.2019

WO: Apart-Hotel  
Hohenbühlstraße 1  
8152 Opfikon

EARLY BIRD Special: 2for1

2 zum Preis von 1  
bis 08. Februar 2019

**ANMELDUNG**

# VORTRÄGE

## Online Lead Generation *Strategien*: Wie man systematisch Leads generiert

Im Zuge eines Kaufentscheidungsprozesses nutzt die Mehrheit der Kunden heute eine Kombination aus Offline und Online Kanälen. Der Vortrag zeigt Wege, um diese *Customer Journeys* entsprechend zu analysieren und betreuen, indem er Strategien, Konzepte und die wichtigsten Schritte von der Planung bis zur Umsetzung eines Lead Generation Projekts vorstellt: Jene meist komplexen mehrstufigen Prozesse vereinen unterschiedliche Bereiche, wie die Suche nach Neukunden (Marketing + Strategie), die Pflege + Verarbeitung von Leads (Kommunikationsketten, Kompetenzverteilung) und die Verkaufsabschlussphase (Controlling-Systeme + Transparenz).



Planung  
+ Umsetzung  
Lead Generation  
Prozesse  
Customer  
Journeys

## Alle Wege führen zur *Webseite*: Inhaltliche + technische Gestaltung

Die Online-Informationssuche potentieller Kunden hinterlässt für Unternehmen wertvolle Spuren. Die Analyse dieser Daten lässt nicht nur darauf rückschließen was Menschen interessiert und bewegt, sie dient zudem als Ausgangspunkt für eine kundenorientierte Gestaltung der Homepage. Neben inhaltlichen und technischen Punkten ist darüber hinaus die Webseiten-Präsenz im Internet zu beachten. Die Sichtbarkeit der Homepage für die jeweilige Zielgruppe ist die Basis jedes erfolgreichen Lead Generation Projekts! Der Vortrag erörtert die einzelnen Schritte zur strategischen Ausrichtung, sowie zur inhaltlichen und technischen Gestaltung von Homepages. *BONUS: inklusive Webseiten-Analyse der teilnehmenden Unternehmen!*



Content Analyse  
Homepagepräsenz  
B2B + B2C Leads  
Online + Offline

## Innovative Geschäftsmöglichkeiten: OLG *Tools + Konzepte*

Der große Technologiewechsel im Online-Marketing hat dazu geführt, dass sich bestimmte Netzwerke, Portale und Kommunikationstools branchenspezifisch etabliert haben. Bei der Anpassung der Geschäftsmodelle an diesen Wandel besteht die große Herausforderung darin zu erkennen, wie bestehendes Werkzeug bestmöglich eingesetzt werden kann, um sich von der breiten Masse abzuheben. OLG-Kampagnen müssen so exakt wie möglich auf die eigene Zielgruppe abgestimmt werden und mit dem richtigen Mix aus Inhalten und Tools überzeugen. Der Vortrag stellt verschiedene Online-Marketing Konzepte vor, die sich in der Praxis bewährt haben. Die Konzentration liegt auf jenen Tools, die einen Mehrwert und realistische Umsetzungsmöglichkeiten für die Branchen der teilnehmenden Unternehmen aufweisen, inklusive konkreter Anwendungsbeispiele. *BONUS: Wir analysieren auf Wunsch die Lead Generation Kampagnen der teilnehmenden Unternehmen.*



Inhalte + Tools  
Kampagnenanalyse  
Homepage-  
gestaltung

## Online Lead Management. Mit Transparenz zum nachhaltigen Erfolg

Der Vortrag analysiert die Möglichkeiten online generierte Leads in die Offline-Welt zu übersetzen. Wir stellen Werkzeuge und Konzepte vor, um die effektive Umsetzung generierter Leads nachhaltig sicherzustellen. Eine klare Aufgaben bzw.-Kompetenzverteilung im Unternehmen, sowie Transparenz im gesamten Lead Generation Prozess sind dabei unabdingbar. Erfahren Sie Antworten auf die Fragen, wie man Leads klassifiziert, um diese effizient an den Verkäufer weiterzugeben oder welche Instrumente es gibt, um ein nachhaltiges Wachstum durch bestehende Leads oder neu generierte Online-Leads zu sichern.



Controlling  
Kennzahlendefinition  
Schnittstellenkontrolle  
Lead Pflege

# PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 OLG Strategien: Wie man systematisch Leads generiert
- 10.30 Vormittagskaffee
- 11.00 Alle Wege führen zur Webseite: Inhaltliche + technische Gestaltung
- 12.30 Mittagspause
- 14.00 Innovative Geschäftsmöglichkeiten: OLG Tools + Konzepte
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 Online Lead Management: Mit Transparenz zum nachhaltigen Erfolg
- 17.00 Veranstaltungsende



## Kundenstimmen + Referenzen

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebstellers“ hinaus zu sehen. An dem Forumstag entstanden neue Eindrücke, die sicher auch zu neuen Aktivitäten in „meinem“ Vertrieb führen werden.

Joachim Rauch,  
Vertriebsleitung MAICO

Die Beiträge waren eine Auffrischung und vermittelten gleichzeitig neues Wissen und Erkenntnisse, sowie die Möglichkeit der Selbstreflexion.

Andreas Wind,  
Projekt + Key Account Manager DCCS

