

Markenbildung in einer digitalen Zeit

Kursnr.
24BTDM0003

Kurstermin

📅 21.10.2024 bis 22.10.2024

Unterrichtsdetails

Mo, Di 09:00-16:20

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz



Preis

€ 490,-

Förderpreis

€ 340,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Lange Zeit hieß es: Entweder du bist besser oder billiger als andere. Dann entdeckte man die Strahlkraft der Marke. Aber wie kriert man eine "Love Brand"? Marken, die einen so starken Magnetismus ausüben, dass sie nicht nur gekauft, sondern "geliebt" werden? Branding ist das Erzeugen dieser Faszination. In einer schnelllebigen, digitalisierten Welt ist es unabdingbar, dass sich jedes Produkt, jede Dienstleistung ihrer Werte bewusst ist und diese auch professionell vermarktet. Der Kurs Markenbildung in einer digitalen Zeit zeigt Ihnen, wie Sie Marken aufbauen, betreuen und einzigartig machen.

Inhalte

- Was ist eine Marke und wofür brauche ich sie in einer digitalen Welt?
- Was ist Branding?
- Was ist mein Produkt wirklich – und welches Problem löst es?
- Wofür steht meine Marke, welche Werte vertrete ich damit?
- Mein persönliches Positionierungs-Statement
- Wie erzeuge ich Einzigartigkeit?
- Brand Story und Beispiele erfolgreicher Brand Stories
- Zielgruppendefinition und Entwicklung von Buyer Personas
- So erreichen Sie Ihre Kund:innen und Interessent:innen
- Plan für Ihre Kommunikation mit Kund:innen, Interessent:innen und Followern
- Grundsätzliche Überlegungen zu Ihrem Mediaplan – wie hängt das alles zusammen?
- Übungen für die praktische Umsetzung

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie können mittels professioneller Tools und Argumente den Markenbildungsprozess starten.
- Sie tragen mit professionellem Branding zum Erfolg von Marke und Unternehmen bei.
- Der Markenbildungsprozess bewirkt – nach innen und außen – eine starke Identifikation mit Ihrem Produkt bzw. der Dienstleistung.
- Sie erhalten wirksame Instrumente, um eine Zielgruppe und daraus entsprechende Buyer Personas (konkret beschriebene "Wunsch"-Kund:innen) zu entwickeln.
- Sie vertiefen anhand konkreter Beispiele der Teilnehmer:innen die Inhalte des Gelernten und arbeiten sehr praxisorientiert.
- Sie entwickeln aus diesem Wissen heraus einen innovativen Redaktions- und Mediaplan zur punktgenauen Kundenansprache.

Voraussetzungen

Vorkenntnisse sind nicht notwendig; Gefühl, Offenheit, Enthusiasmus und Engagement sind mitzubringen. Grundvoraussetzung ist eine positive Einstellung!

Zielgruppe

- Personen, die bereits in der Kommunikationsbranche tätig sind und sich weiterentwickeln wollen
- EPU, die ihre Sichtbarkeit verstärken und Ihren Produkten bzw. Dienstleistungen zu mehr Aufmerksamkeit verhelfen wollen
- Angestellte, die sich für den Erfolg ihres Unternehmens und die damit verbundenen Markenwerte mitverantwortlich fühlen
- Menschen, die ihr Produkt so zeigen wollen, dass es auch wahrgenommen und geschätzt wird