

Diese Veranstaltung hat bereits stattgefunden.



BVIK WEBINAR

# Mehr Nachfrage im B2B-Marketing – Mit Social Media Leads generieren

23.09.2021, 10:00 bis 11:00 Uhr

Gastgeber: Hootsuite Germany GmbH

Veranstaltungsort : Online

**|** bvik-Webinar „ROAD TO TIK“

Im Jahr 2021 hat die **Lead-Generierung** oberste Priorität für B2B-Marketer, die neue Kunden für sich gewinnen wollen – auch online. Zum ersten Mal überhaupt gab die

Mehrheit der Marketer, die unser Fördermitglied **Hootsuite** für ihren Social Media Trends Report 2021 befragt hat, an, dass die „*verstärkte Akquise von Neukunden*“ ihre oberste Priorität für Social Media ist.

Nun stellt sich die Frage: Welche Anpassungen müssen B2B-Marketer an ihrer Social-Media-Strategie vornehmen, um die Lead-Generierung für ihr Unternehmen zu unterstützen?

Nehmen Sie an unserem bvik-Webinar auf der „ROAD TO TIK“ teil und lassen Sie uns diskutieren, welche grundlegenden Komponenten Ihre Social-Media-Strategie beinhalten sollte, damit Sie in Ihrem B2B-Markt erfolgreich Nachfrage und Leads generieren können. Erfahren Sie, was Sie heute tun können, um Ihre Ziele bei der Kundenakquise zu erreichen und den Umsatz Ihres Unternehmens zu steigern.

Als Beispiel aus der Praxis präsentiert Ihnen der Gastgeber Hootsuite wie Antalis, der führende europäischen Distributor von Papier, Verpackungslösungen und Produkten der visuellen Kommunikation, mithilfe eines Employee Advocacy-Programms den Traffic seiner Kampagnen-Webseiten um 300 % steigerte.

Als Partner des **TIK 2021** freut sich Hootsuite auch Sie am 29. September an ihrem Stand in der digitalen Partner-Lounge auf der TIK Plattform begrüßen zu dürfen. Buchen Sie schon heute Ihr Ticket und Ihren **Termin** bei unserem TIK Premium Partner Plus.

Weitere Informationen zum Thema Social Media, Lead Generierung und **Content-Marketing** finden Sie in unserem **Whitepaper**- und **Blog**-Bereich. Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre.

Wir stellen gerne für alle **Workshop**-& Webinar-Module im Nachgang auf Anfrage Teilnahmebestätigungen aus. Dazu genügt eine entsprechende Mitteilung per E-Mail die **bvik-Geschäftsstelle**.

# Inhalt

Dieser Ablauf wartet auf Sie:

- Einleitung
  - Social Media für den B2B-Markt überdenken
- Social Media und der B2B-Sales-Funnel
  - Markenbekanntheit steigern und bei Kunden eine Kaufüberlegung erzeugen
  - B2B Paid Advertising und UTM-Tracking als Strategiemaßnahmen
  - Nach erfolgreichem Kauf, Kundenbindung halten und erweitern
- Veranstaltungen und Sponsoring als spezieller Anwendungsfall
- Fragen und Antworten

*Änderungen des Ablaufs sind vorbehalten.*

## Ziele

- Was Social-Media-Marketer tun müssen, um ihre Strategie von der Steigerung der Markenbekanntheit auf die Lead-Generierung umzustellen.
- Welche Marketing-Taktiken bei jedem Schritt des B2B-Buyer-Journey wichtig sind, um die Lead-Generierung zu unterstützen.
- Wie Sie Ziele setzen und die richtigen Social-Media-KPIs für jede Taktik messen.

## Zielgruppe

- Marketing-Verantwortliche aus Industrieunternehmen
- Projekt-Verantwortliche aus Agenturen
- Fach- und Führungskräfte
- Entscheider aus dem Bereich Social-Media-Marketing

# Gastgeber

## Hootsuite Germany

Hootsuite ist der Marktführer für Social-Media-Management mit über 200.000 Accounts und Millionen von Nutzern, die Brands und Organisationen jeder Größe – von kleinen und mittelständischen Unternehmen bis hin zu Großkonzernen – weltweit vertreten. Die Expertise von Hootsuite in den Bereichen Social Selling, Social Customer Care und Social-Media-Management ermöglicht es Unternehmen, ihre Marke, ihren Geschäftserfolg und die Beziehung zu ihren Kunden in den sozialen Netzwerken strategisch auszubauen. Die branchenführende Online-Lernplattform Hootsuite Academy fördert dieses Wachstum durch Social-Media-Zertifikate und hat mit ihrem Kursangebot bereits über eine halbe Million Menschen weltweit erreicht.

Weitere Informationen zum bvik-Fördermitglied und TIK Premium Partner Plus finden Sie [HIER](#).

## Profil

Erforderliche Vorkenntnisse zum Thema Social Media

Grad an Interaktivität

Praxisbezug

## KONTAKTDATEN

Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik)  
Geschäftsstelle  
Am Alten Gaswerk 20  
86156 Augsburg

Tel: [0821 999 764-80](tel:082199976480)

E-Mail: [geschaefsstelle@bvik.org](mailto:geschaefsstelle@bvik.org)

