



Online-Seminare

22. und 23. Oktober 2024 | 05. November 2024

Digital Marketing Strategie | B2B Business

Modul 1 | 22.10.2024 | Digital Marketing im Überblick

- > Grundlagen einer Digitalstrategie
- > Customer journey
- > Multichannel und Omnichannel Marketing

Modul 2 | 23.10.2024 | Social Media

- > Content Marketing
- > Social Media Strategie
- > B2B-Netzwerke
- > Messbarkeit
- > Künstliche Intelligenz (KI) im Rahmen von Social Media

Modul 3 | 05.11.2024 | Masterclass B2B Social Media Kanäle

- > Welche Kanäle gibt es und wofür nutze ich was?
- > Social Media Strategie anwenden

Digital Marketing Strategie | B2B Business

22. und 23. Oktober 2024 | 05. November 2024 | Online-Seminare

Übersicht

Thema

Digitales Marketing spielt eine große Rolle im Business-to-Business-Marketing. In der MedTech-Branche ist das Business-to-Business-Marketing jedoch besonders anspruchsvoll, da die Zielgruppen, insbesondere Ärzteschaft und Klinikeinkauf, online schwer zu identifizieren sind. Somit steht für MedTech-Unternehmen zunächst Beziehungsmarketing im Vordergrund. Der Fokus liegt auf dem Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Beziehungen mit der potenziellen Kundschaft.

Unsere Webinarreihe behandelt folgende Schwerpunkte:

- > **Modul 1 | Digital Marketing im Überblick**
- > **Modul 2 | Social Media**
- > **Modul 3 | Masterclass B2B Social Media Kanäle**

Modul 1 gibt einen umfassenden Überblick über die vielfältigen Facetten des Digital Marketings. Von den grundlegenden Konzepten bis hin zu den neuesten Trends und Technologien.

Auf die Welt der Social Media konzentriert sich das **Modul 2**. Hier lernen Sie nicht nur die verschiedenen Plattformen kennen, sondern auch, wie Sie diese strategisch für Ihr Unternehmen nutzen können.

Die **Masterclass B2B Social Media Kanäle** beschäftigt sich u.a. mit folgenden Fragen: Welche Kanäle gibt es und wie finde ich den richtigen Kanal für mein Unternehmen? Wie baue ich einen neuen Social Media Kanal auf? Welche Rolle spielen Content Planung und Vorbereitung?

Die Seminare sind interaktiv gestaltet, um sicherzustellen, dass das Gelernte in der Praxis umgesetzt werden kann. Es besteht die Möglichkeit, einzelne Module oder die gesamte Webinarreihe zu buchen.

Ziele

Anhand zahlreicher Tools und Best Practices zeigen wir, wie die einzelnen Online-Marketing-Disziplinen für MedTech-Unternehmen eingesetzt werden können.

Ziel der Webinarreihe ist, die Teilnehmer:innen in die Lage zu versetzen, eine erfolgreiche Digital Marketing Strategie im B2B-Marketing zu konzipieren.

Zielgruppe

Die Webinarreihe richtet sich an alle Interessierten in Stabsstellen, Produktmanagement, Marketing und Assistenzbereichen von kleinen und mittelständischen Unternehmen der MedTech-Branche und Mitarbeitende im Marketing, die ihr Wissen erweitern wollen.

Referentin

- > **Miriam Lukenda**
Digital Marketing Strategin & Gründerin
Lukenda Consulting | Wetzlar

Moderation

- > **Lisa Gericke**
Referentin BVMed-Akademie
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) |
Berlin

Digital Marketing Strategie | B2B Business

22. und 23. Oktober 2024 | 05. November 2024 | Online-Seminare

Programm

Modul 1 | 22. Oktober 2024 | Digital Marketing im Überblick

08:50 Uhr	Registrierung	11:00 Uhr	Pause
09:00 Uhr	Begrüßung der Teilnehmer:innen	11:30 Uhr	Was ist eine Customer journey und was sind die Herausforderungen?
09:05 Uhr	Miriam Lukenda Wie Technologie das Kundenverhalten beeinflusst > Onlinekanäle im Überblick > Generelle Herausforderungen im Marketing	12:00 Uhr	Ihre Zielgruppe verstehen lernen (Persona vs. Segment)
09:45 Uhr	Grundlagen einer Digitalstrategie > Digital Marketing-Rahmenbedingungen > „SMARTe“ Zielsetzung > Messbarkeit - Tools und Tracking richtig nutzen	13:30 Uhr	Multichannel/Omnichannel Marketing
		13:45 Uhr	Fragen und Diskussion
		14:00 Uhr	Ende Modul 1
10:15 Uhr	Digitale Transformation		

Modul 2 | 23. Oktober 2024 | Digital Marketing | Fokus Social Media

08:50 Uhr	Registrierung	11:00 Uhr	Pause
09:00 Uhr	Begrüßung der Teilnehmer:innen	11:30 Uhr	B2B-Netzwerke, Employer Branding, Corporate Influencer und Social CEO > Wie kann ich meine Mitarbeitenden einbinden?
09:05 Uhr	Miriam Lukenda Warum Personen nicht mehr Marken folgen, sondern den Personen dahinter > Gutes Content Marketing > Storytelling	12:00 Uhr	Messbarkeit: Tools und Tracking richtig nutzen
09:45 Uhr	Warum eine Social Media Strategie essenziell wichtig ist und was sie beinhaltet	13:30 Uhr	Künstliche Intelligenz (KI) im Rahmen von Social Media
		13:45 Uhr	Fragen und Diskussion
10:15 Uhr	Fallbespiele	14:00 Uhr	Ende Modul 2

Modul 3 | 05. November 2024 | Masterclass B2B Social Media Kanäle

09:50 Uhr	Registrierung	11:00 Uhr	Social Media Strategie anwenden > Wie fokussiere ich anhand meines Contents > Wie baue ich einen neuen Social Media Kanal auf? > Welche Rolle spielen Content Planung und Vorbereitung?
10:00 Uhr	Begrüßung der Teilnehmer:innen	11:45 Uhr	Fragen und Diskussion
10:05 Uhr	Miriam Lukenda Social Media Kanäle > Welche Kanäle gibt es und wofür nutze ich was?	12:00 Uhr	Ende Modul 3

Digital Marketing Strategie | B2B Business

22. und 23. Oktober 2024 | 05. November 2024 | Online-Seminare

Anmeldung

Gesamte Webinarreihe Termine siehe nachstehend		» hier anmelden bis 21.10.2024 15:00 Uhr
Die Webinare können auch einzeln gebucht werden		
22.10.2024	Digital Marketing im Überblick	» hier anmelden bis 21.10.2024 15:00 Uhr
23.10.2024	Digital Marketing Fokus Social Media	» hier anmelden bis 21.10.2024 15:00 Uhr
05.11.2024	Masterclass B2B Social Media Kanäle	» hier anmelden bis 04.11.2024 15:00 Uhr

Die Teilnahme ist nur nach **vorheriger Anmeldung** möglich, für die die Teilnehmer:innen eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten.

Die Zugangsdaten werden den Teilnehmer:innen spätestens 2 Tage vor Durchführung des jeweiligen Webinars per E-Mail übermittelt.

Eine kostenfreie **Stornierung** ist bis spätestens 5 Werktage vor Beginn der Reihe bzw. dem Einzelwebinar möglich. Danach wird die volle Teilnahmegebühr auch bei Nichtteilnahme fällig. Eine Teilerstattung bei Beendigung der komplett gebuchten Reihe vor dem letzten Webinar ist ausgeschlossen.

Die BVMed-Akademie behält sich den **Wechsel von Dozenten und/oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf** vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die die BVMed-Akademie zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Teilnahmegebühren

Gesamte Webinarreihe		
BVMed-Mitglied 720,00 Euro zzgl. 19% MwSt. 856,80 Euro inkl. 19% MwSt.	Nicht-Mitglied 860,00 Euro zzgl. 19% MwSt. 1.023,40 Euro inkl. 19% MwSt.	<i>Preisvorteil: Get Masterclass for free</i>
Einzelnes Webinar		
Digital Marketing Überblick	Digital Marketing Social Media	Masterclass B2B Social Media Kanäle
BVMed-Mitglied 360,00 Euro zzgl. 19% MwSt. 428,40 Euro inkl. 19% MwSt.	BVMed-Mitglied 360,00 Euro zzgl. 19% MwSt. 428,40 Euro inkl. 19% MwSt.	BVMed-Mitglied 249,00 Euro zzgl. 19% MwSt. 296,31 Euro inkl. 19% MwSt.
Nicht-Mitglied 430,00 Euro zzgl. 19% MwSt. 511,70 Euro inkl. 19% MwSt.	Nicht-Mitglied 430,00 Euro zzgl. 19% MwSt. 511,70 Euro inkl. 19% MwSt.	Nicht-Mitglied 269,00 Euro zzgl. 19% MwSt. 320,11 Euro inkl. 19% MwSt.

Die Teilnahmegebühren gelten pro Person. Inbegriffen sind die Webinarunterlagen. Die Teilnahmegebühren werden nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig. Die Rechnungslegung erfolgt nach Durchführung des Webinars bzw. nach Durchführung des ersten Webinars bei Buchung der Webinarreihe.

Bescheinigung | Zertifikat

Die Teilnehmer:innen erhalten (je nach Buchung) ein **Teilnahmezertifikat** für die komplette Webinarreihe bzw. für die Absolvierung des Einzelwebinars.

Veranstalter

BVMed-Akademie c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) Georgenstraße 25 10117 Berlin www.bvmed-akademie.de	Webinarbetreuung Lisa Gericke Referentin BVMed-Akademie Tel. +49 30 246 255 -27 E-Mail gericke@bvmed-akademie.de
--	---