



Guerilla Marketing

Mit kreativen Impulsen große Aufmerksamkeit erhalten

- ein zweitägiges Seminar-

Ziele des Seminars:

- Guerilla Marketing als bedeutsamen Bestandteil eines integrierten Marketings erkennen
- Bewusstsein für Denkansätze, Ausprägungen und Grenzen von Guerilla Marketing schaffen
- anhand von Beispielen erleben, wie Aktivitäten des Guerilla Marketings sich für verschiedene Produkte und Services von Konzernen und kleinen Unternehmen eignen
- eigene kreative Ideen entwickeln und umsetzen
- Wertschöpfung aus Guerilla Marketing Aktivitäten durch Kommunikation (Social-Media und PR) schaffen

Inhaltliche Schwerpunkte:

- konzeptionelle Herangehensweise an das Guerilla Marketing
- Ansatzpunkte für verschiedenen Guerilla Marketing Ausprägungen in der eigenen Marketingstrategie definieren
- mit kreativen Ideen eigene Guerilla Marketing Kampagnen entwickeln
- Fahrplan für die Umsetzung – wirtschaftliche und kommunikative Verwertung von Guerilla Marketing

Termin:

Guerilla Marketing

- 05. – 06. März 2012

Marketing

Service

Verkauf

Call Center

Logistik

Management
Skills

Beratung

Training

www.marketingakademie.de

Hans-Henny-Jahnn-Weg 9
22085 Hamburg

Fon: 040/536 99 1-0
Fax: 040/536 99 1-41

hamburg@marketingakademie.de

Guerilla Marketing

Inhalte:

Theoretischer Teil:

Grundlagen des Guerilla Marketing

- Definition, Zielsetzung und Nutzen
- Abgrenzung zum klassischen Marketing und PR
- Ausprägungen
 - Guerilla Marketing
 - Ambush Marketing
 - Ambient Marketing
 - Virales Marketing
- Besondere Herausforderungen

Konzeption und Umsetzung

- Integration in die bestehende Marketingstrategie
- Zielgruppendefinition
- Taktiken
- Marketing Plan:
 - Quantitatives Ziel
 - Qualitatives Ziel
 - Budget
- Berücksichtigung relevanter interner Schnittstellen
- Interaktion und Kommunikation mit der Zielgruppe
- Wirtschaftliche Verwertung von Guerilla Marketing Kampagnen durch PR und Social Media

Sonstiges:

- Abwehrmöglichkeit und Verhinderung von Guerilla Aktionen
- Rechtliche Aspekte
 - Berücksichtigung der tangierten Rechtsbereiche
 - Bedeutung des Wettbewerbsrechts
 - Chancen und Risiken
 - Konsequenzen (v. a. des Ambush Marketings)
- Erfolgskontrolle
- Kritik

Beispiele

- Beispiele von erfolgreichen und nicht erfolgreichen Guerilla Marketing Kampagnen

Praktischer Teil

- Kreative Vorüberlegungen zur Kampagnenentwicklung
- Entwicklung von eigenen, kreativen Guerilla Kampagnen

Guerilla Marketing

Nutzen für den Teilnehmer

Mit gezieltem Guerilla Marketing sind Sie in der Lage, Ihre Kreativität für aufmerksamkeitsstarke Aktionen zu nutzen – und selbst mit einem schmalen Budget Ihre Zielgruppen zu erreichen. Lernen Sie anhand von Fallbeispielen aus unterschiedlichen Branchen, was Sie bei der Planung und Durchführung von Guerilla Maßnahmen beachten sollten und entwickeln Sie eigene, unkonventionelle Kampagnen.

Teilnehmerkreis

PR-/Marketing Manager, Mitarbeiter von Kommunikationsagenturen, Non-Profit-Organisationen - branchenübergreifend

Methodik

- Impulsreferate und Theorie-Input
- Best-Practice Beispiele
- Plenumsdiskussionen
- Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten
- Ausarbeitung konkreter eigener Kampagnen
- Transferhilfen in Form von praxiserprobten Templates

Referenten

Die Referenten und Trainer der MarketingAkademie Hamburg sind aktive Manager, Unternehmer und Berater mit langjähriger Erfahrung im Bereich Marketing.

Ihr Investment:

€ 1.180,- zzgl. MwSt.

Der zweite Teilnehmer aus Ihrem Hause für dieses Seminar erhält 20% Nachlass auf den regulären Preis.

Guerilla Marketing

Unsere Leistungen:

- Seminarunterlagen
- Pausengetränke und Mittagessen
- Teilnahmebescheinigung der MarketingAkademie Hamburg

Lehrgangstermine/-Ort:

Ort: Hamburg

Termin: 05. – 06. März 2012

Seminarzeit: 09:00 – 17:30 Uhr

Unterkunft: Auf Wunsch nehmen wir für Sie gern eine Hotelreservierung vor.

Information und Anmeldung bei

MarketingAkademie Hamburg

René Weber GmbH
Hans-Henny-Jahnn-Weg 9
22085 Hamburg

Fon: ++49-(0)40-53 69 91-0

Fax: ++49-(0)40-53 69 91-41

E-Mail: hamburg@marketingakademie.de

Ihre Ansprechpartner:

Ursula Schwerdt Fon ++49-(0)40-53 69 91-39

Sie möchten sich anmelden? Eine formlose E-Mail genügt!



Die MarketingAkademie Hamburg arbeitet zu über 60 Prozent firmenintern. Die Kernkompetenz der MarketingAkademie Hamburg liegt in der Ausgestaltung und Optimierung der „Kunden-Kunden-Beziehung“. Der Ansatzpunkt aller Aktivitäten ist die Frage, wie die Kunden unserer Kunden begeistert werden – damit sie wieder kommen, zu unseren Kunden.

Mehr über die MarketingAkademie Hamburg finden Sie unter www.marketingakademie.de. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!