

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach über den folgenden Direktlink im Web an:
www.praxis-akademie.ch/NT2B.

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Reihenfolge der Anmeldungen wird berücksichtigt.

Kosten

Mitglieder Solothurner Handelskammer, SMZ, SWISS PRECISION, BPW, JCI und kgv-so

Seminar pauschal CHF 150.00 (inkl. allfälliger MWST)

Nichtmitglieder

Seminar pauschal CHF 225.00 (inkl. allfälliger MWST)

Die Rechnung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Aus organisatorischen Gründen werden wir bei Abmeldung nach Erhalt der Anmeldebestätigung 50% der Gebühr verrechnen. Ab 48 Stunden vor dem Anlass verrechnen wir die gesamte Gebühr. Selbstverständlich kann Ihre Anmeldung auch übertragen werden.

Durchführungsort

Solothurner Handelskammer
Grabackerstrasse 6
4502 Solothurn

ÖV ab Hauptbahnhof Solothurn:

Abfahrtsort C, Bus Linie 6 «Solothurn Allmend», Haltestelle «Schwimmbad».

Für die Anreise mit dem Auto sind genügend Parkplätze vorhanden.



SOHK Praxis-Akademie

Wissens-Wert für Unternehmen.

Email-Marketing:
Newsletter, die verkaufen

Personalisierung

Newsletter-Klinik

Verkaufsorientierte
Strukturierung



Kommunikation

Datum: Dienstag, 26. Oktober 2021

Zeit: 16:00 – 19:00 Uhr, mit
anschliessendem Networking-Apéro

Ort: Solothurner Handelskammer,
Solothurn

Inhalt: In diesem Workshop lernen Sie die
Anforderungen und die Möglichkeiten des
Email-Marketings kennen.

SOHK Praxis-Akademie

Wissens-Wert für Unternehmen.

Veranstaltungsinhalt

Zum Thema

Ist Email-Marketing noch relevant im Zeitalter von Social Media? Aber sicher! Email-Marketing ist eine der wirkungsvollsten Massnahmen, um bestehende und potentielle Kunden direkt anzusprechen, Traffic auf die Webseite zu bringen, Angebote zu verkaufen oder Kunden zu binden.

Die Teilnehmenden können eigene Newsletter der Referentin vorher zustellen: gabriele.bryant@blumbryant.ch. Diese werden in der Gruppe angeschaut und diskutiert.

Zielgruppe

Diese Veranstaltung richtet sich an Inhaberinnen und Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung, Personen mit Marketingverantwortung sowie andere Interessierte.

Inhalt / Kursziele

- Strategische Überlegungen zum Aufbau
- Verkaufsorientierte Strukturierung
- Text- und Bild-Content
- Tipps zu Personalisierung, Versand etc.
- Newsletter-Klinik: Eigene Newsletter werden in der Gruppe besprochen
- Diskussion und Fragen

Programm

- 16:00 Uhr Begrüssung**
Christian Hunziker, Stv. Direktor Solothurner Handelskammer
- 16:05 Uhr Einführung in die Möglichkeiten des Email-Marketings**
- 17:15 Uhr kurze Pause**
- 17:30 Uhr Anforderungen des Email-Marketings und praktische Tipps**
- 18:30 Uhr «Newsletter-Klinik»**
- 18:45 Uhr Diskussion und Fragen**
- 19:00 Uhr Schlusswort und Einladung zum Networking-Apéro**

Referentin

Gabriele Bryant gehört in der Schweiz zu den Spezialistinnen mit langjähriger Erfahrung im Bereich Online und Content Marketing für KMU. In Deutschland geboren, hat sie lange in den USA und Japan gelebt und dort auch Psychologie und Marketing studiert. Seit 2005 beschäftigt sie sich in der Schweiz mit Marketing-Kommunikation, seit 2009 vor allem im Online-Bereich. Als Inhaberin der blumbryant gmbh ist sie Beraterin, Umsetzerin, Coach und Referentin im Bereich Content Marketing für KMU.

