



Digital Marketing für B2B und B2C

KWF-Lieferantenentwicklungsprogramm

Digital Marketing & Sales

Ist Ihr Unternehmen fit für die digitale Zukunft?



Kärntner
Wirtschaftsförderungs
Fonds



Warum?

Das Unternehmensentwicklungsprogramm Digital Marketing & Sales ist ein 1-Jahres-Programm bestehend aus Offline- und Online-Lehrangeboten für Marketing-expert(inn)en, die ihr Unternehmen bestmöglich am digitalen Parkett positionieren möchten.

Durch die Digitalisierung ändern sich nicht nur Strukturen, Systeme und Prozesse in Unternehmen – auch auf der Marktseite führt sie zu weitreichenden Änderungen. Die Digitalisierung

- verändert das Informations- und Kaufverhalten von Kund(inn)en nachhaltig,
- schafft eine direkte Verbindung zwischen Unternehmen und Kund(inn)en und
- verändert die Beziehung zwischen beiden grundlegend.

Damit stehen Unternehmen vor neuen Chancen und Herausforderungen für Marketing und Vertrieb. Sie müssen neue Kompetenzfelder besetzen, um

- die Customer Journey online wie offline zu verstehen und abbilden zu können,
- digitale Medien zur Kommunikation und dem Aufbau von Kundenbindung zu nutzen,

- digitale Kanäle für den eigenen Vertrieb zu nutzen und
- eine erfolgreiche digitale Marketingstrategie entwickeln und umsetzen zu können.

Mit dem Entwicklungsprogramm Digital Marketing & Sales fördert der KWF Kärntner Unternehmen dabei,

- den nächsten Entwicklungsschritt in der Digitalisierung ihres Marketings und Vertriebs zu setzen,
- in einer Kombination aus Wissensvermittlung und Best-Practice-Lernen ihre eigene Digitalisierungsstrategie für Marketing und Vertrieb zu erarbeiten und
- sich zu vernetzen.

Das Programm besteht aus

- fünf kompakten Ein-Tages-Workshops zu zentralen Themen des Digitalen Marketings & Vertriebs,
- ergänzenden Webinaren zu Spezialthemen,
- einer Lernreise zu international führenden Unternehmen,
- moderierten Feedbackrunden und Transferveranstaltungen sowie
- optionaler Umsetzungsbegleitung.

Durch die maximale Zahl von 15 teilnehmenden Unternehmen, die von einer Fachjury nach digitalem Reifegrad beurteilt und ausgewählt werden, ist ein sehr persönlicher und direkter Zugang sowohl in den Lehrformaten als auch in den Transfer- und Feedbackrunden sichergestellt.





Für wen?

Das Programm Digital Marketing & Sales richtet sich an Kärntner Unternehmen, die

- bereits über erste Erfahrungen in der Nutzung digitaler Kanäle für die Kommunikation und/oder den Vertrieb verfügen,
- den nächsten Entwicklungsschritt hin zu einer ganzheitlichen digitalen Marketing- und Vertriebsstrategie setzen wollen.

Inhalte & Formate

1 Individuelle Potenzialanalyse

- Bereits vor Beginn des Programms und der Workshops wird der digitale Status Quo der Teilnehmer individuell erhoben sowie mögliche Programmziele für jedes Unternehmen festgelegt.

2 Kick-off-Veranstaltung

- Exklusive Veranstaltung für Geschäftsführung und Marketingleitung der teilnehmenden Unternehmen für einen inspirativen Start ins Programm

3 5 Ein-Tages-Intensiv-Workshops

- Digitale Marketing- & Vertriebsstrategie
- Customer Avatar & Customer Journey Mapping
- Content Marketing & Touchpoint Management
- Digitaler Vertrieb & Sales Funnel Management
- On-Demand-Workshop zu Vertiefungsthema

4 5 Webinare

- Ergänzend zu den Workshops werden Webinare zur Vertiefung der behandelten Themen angeboten

5 Lernreise zu international führenden Unternehmen

6 Moderierte Feedbackrunden und Meetup-Veranstaltungen

- Moderierte Austauschrunden zu Erfahrungen und Learnings der TeilnehmerInnen
- Vernetzungstreffen in lockerer Atmosphäre zu Tagesrandzeiten

7 Abschlussveranstaltung

- Exklusive Veranstaltung für Geschäftsführung und Marketingleitung der teilnehmenden Unternehmen

8 Optionale Umsetzungsbegleitung

- Optionale Vertiefung und/oder Umsetzungsbegleitung nach Bedarf: 10 Tage pro Unternehmen für Fachberatungsleistungen für die Umsetzung im Unternehmen mit den von Ihnen ausgewählten Beratungsunternehmen





Das sagen bisherige Teilnehmer



Ing. Boris Grasser

Geschäftsführer bei UNiQUARE Software Development GmbH

„Wir bei UNiQUARE profitieren in dreifacher Hinsicht von diesem digitalen Programm: Einerseits bedienen wir den Endkunden mit unseren Tochterunternehmen, bei UNiQUARE bedienen wir den B2B Bereich in der Finanzindustrie und schlussendlich bauen wir auch Software für den digitalen Vertrieb. Hier bietet das Lieferantenentwicklungsprogramm sehr hilfreiche praxisorientierte Beispiele.“



Anna Pacher, BA

Marketing Manager bei der W.I.R. Energie GmbH

„Für uns war die inhaltliche Ausrichtung sehr bereichernd, weil wir die Möglichkeit hatten unsere Customer Journey und Zielgruppe neu zu definieren.“



Mag. Uta Prohaska

Marketing Manager bei der J. Pichler GmbH

„Das Lieferantenentwicklungsprogramm bringt einen tollen Mehrwert für unser Unternehmen, es war super dabei zu sein!“



Das sagen bisherige Teilnehmer



Mag. Jürgen Buchbauer

Marketing & Vertrieb bei der RSE Informationstechnologie GmbH

„Wir von RSE konnten für uns sehr viele spannende und hilfreiche Inhalte mitnehmen, vielen Dank!“



Mag. Dr. Patricia Radl-Rebernik, MBA

Geschäftsführung radl-rebernik consulting e.U.

„Für uns waren die Inhalte die Basis dafür, dass wir effizient selbst aktiv werden können.“



Sind Sie im nächsten Durchgang dabei?



Ablauf



November 2020 - September 2022

Umsetzung selbstgewählter Projekte im Unternehmen (optional)





Kosten

Leistung	Kosten	Förderquote des KWF	Kosten pro Teilnehmer
Entwicklungsprogramm Digital Marketing Potenzialanalyse und Zielfestlegung im Vorfeld Kick-off-Veranstaltung 5 Qualifizierungs-Workshops 5 Webinare 5 Meetups Lernreise Abschlussveranstaltung	voraussichtlich rund € 12.000,--	75 %	voraussichtlich rund € 3.000,--
Optional in der Umsetzungsphase Bis zu 10 Tage individuelle Beratung Tagsatz bis zu € 1.400,-- pro Beratertag Bis zu 6 Tage pro Unternehmen Moderation für überbetriebliche Feedbackrunden zu den ausgewählten Umsetzungsprojekten Tagsatz bis zu € 1.400,-- pro Beratertag	€ 1.400,-- € 1.400,--	50 % 75 %	€ 700,-- pro Beratertag € 350,-- pro Beratertag



Wer steckt dahinter?

Um eine bestmögliche Balance zwischen neuesten Erkenntnissen der Wissenschaft und großer Praxisnähe zu erreichen, wurde das Programm in Zusammenarbeit zwischen FH Kärnten, Universität Klagenfurt und Unternehmen aus dem Competence Circle Marketing erarbeitet. Intensiv am Entwicklungsprogramm gefeilt haben dabei folgende Expert(inn)en:



FH-Prof. Dr. Alexander Schwarz-Musch



Professor für Marketing und Marktforschung
Studiengangleiter Business Development &
Management FH Kärnten

a.schwarz-musch@fh-kaernten.at

www.linkedin.com/in/alexander-schwarz-musch-0669bb15/



Ao.Univ.-Prof. Dr. Gernot Mödritscher



Prodekan der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Institut für Unternehmensführung

gernot.moedritscher@aau.at

www.linkedin.com/in/gernot-moedritscher-9bb00894/



MMag. Sabine Friesser



Head of Marketing & Communications Amiblu Group
Nebenberufliche Lektorin an der FH Kärnten

s.friesser@fh-kaernten.at

www.linkedin.com/in/sabinefriesser/



Klicken & bewerben!
Anmeldeschluss 15.9.2020 kwf.at/foerderungen/digitalmarketing



**Kärntner
Wirtschaftsförderungs
Fonds**



Foto: Johannes Puch | KWF

Infos zur Anmeldung und KWF-Förderung

Irmtraud Mederer, MAS
Kärntner Wirtschaftsförderungs Fonds
0664 83 99 324 | mederer@kwf.at