



## Digital go Workshop: effizient zum Grundwissen im digitalen Marketing



individueller  
Workshop



Effizientes Training  
an 4 Halbtagen



auf Ihren Tools  
& Systemen

### An vier Halbtagen widmen wir uns ausschliesslich Ihren digitalen Fragestellungen.

Wir besuchen Sie in Ihrem Unternehmen oder treffen uns digital per Video-Call. Während den Trainings verstehen wir, wo Ihre Herausforderungen sind, fassen Ihre Ziele in Worte und legen die Weichen für die für Sie gewinnbringenden Schritte. Sie erhalten alle Werkzeuge, welche Sie benötigen, um anschliessend auf der geschaffenen Grundlage aufzubauen.

## Der Trainings-Aufbau:

### 1 Kick-off

Wir analysieren die Grundlagen Ihres aktuellen Vorgehens im Marketing und widmen uns dem Bereich Daten & Tracking. Wir nehmen zudem den aktuellen Stand Ihrer Accounts und Systeme auf (beispielsweise Google Analytics, Google Ads, etc.), auf welchem wir aufbauen und den wir, wenn nötig, gemeinsam ausbauen können.

### 2 Akquisition

Im zweiten Teil tauchen wir in die Welt der digitalen Akquisition ein: wir verstehen, über welche Kanäle Sie Ihre Kunden erreichen, welche Berührungspunkte bestehen oder aufgebaut werden können. Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie durch Suchmaschinenoptimierung interessant werden und wie Sie die Effizienz Ihres Kundenkontakts steigern.

### 3 Soziale Medien

Ob Social Media für Sie ein gewinnbringender Kanal ist, das eruieren wir gemeinsam - und legen uns auch direkt die richtigen Schritte zurecht, um die Potenziale, wenn wirtschaftlich sinnvoll, zu erschliessen und nachhaltig zu nutzen. Werbemittel, Tracking, Plattformen und Community-Management werden die Stichworte dieses Halbtags sein.

### 4 eCommerce + Ihre Roadmap

Wir erlauben uns abschliessend einen Rückblick über die ersten drei Teile, vertiefen die Grundlagen der digitalen Präsenzen und leiten gemeinsam mögliche Marketingmassnahmen für Ihre Zukunft ab. Budget und Timing für Ihre Marketing-Roadmap runden den vierten Teil und damit den Digital go Workshop ab.



Ready für digitales  
Marketing & Sales



Individuelle Werkzeuge  
als Basis



Kenntnis über die  
eigenen Potenziale