

SPONSORING AKTIVIERT MARKE & VERTRIEB



für

**Sponsoren
Vereine
Verbände
Dienstleister
Agenturen**

MAXIMALER MEHRWERT

durch 360° Sponsoring-Aktivierung.

INNOVATIVE CASES

& Instrumente zur Wertsteigerung.

SEMINARINHALTE

Der Erfolg von Sponsoring-Engagements liegt in der Aktivierung! Längst ist es nicht mehr mit dem reinen Rechteeinkauf getan – Sponsoren wollen und müssen ihre Engagements vernetzt aktivieren, um eine Wirkung zu erzielen. Mit zahlreichen Cases aus der Praxis und umfangreichem theoretischem Know-how erhalten Sponsoren, Beratungs-, Aktivierungs- und Umsetzungsagenturen, Dienstleister sowie Vereine und Verbände, die Sponsoren betreuen wertvolle Impulse für die Planung und Umsetzung ihres Sponsorings.

Lernen Sie, wie der gesamte Aktivierungsprozess von der Findung der richtigen Sponsoringplattform bis zur Erfolgskontrolle funktioniert.

TAG 1

Der erste Seminartag beschäftigt sich vorwiegend mit Strategie-Entwicklung, der Optimierung von Marken-Bekanntheit und Image sowie der richtigen Nutzung der digitalen Kanäle für Sponsoring-Partnerschaften.

- Relevante Sponsoring-Trends
- Auswahl der richtigen Sponsoring-Plattform
- Marken-Präsenz im Sponsoring-Dschungel
- Storytelling: Rolle von Content für Sponsoring-Erfolg
- Zahlreiche Best-Cases und Umsetzungsbeispiele
- Preis- / Leistungsverhältnis bei Sponsoring-Rechten
- Digitale Kanäle als Sponsoring-Boost
- Möglichkeiten und Grenzen der Erfolgskontrolle

TAG 2

Der zweite Seminartag fokussiert vertriebswirksames Sponsoring in allen Facetten. Von Leadgenerierung über Direct Sales bis hin zu Kundenbindungsmassnahmen wie Hospitality und den damit verbunden Compliance-Fragen werden alle Felder der Sponsoringaktivierung 2.0 beleuchtet.

- Wirkung von Sponsoring als Verkaufsturbo
- Geeignete Touchpoints für Verkaufsförderung
- Kaufanreize im sensiblen Sponsoring-Umfeld
- Möglichkeiten zur Kundenbindung mit Sponsoring
- Unterschiede von B2B- & B2C-Strategien im Sponsoring
- Umgang mit der Compliance-Problematik in D/A/CH
- Messbarkeit von vertriebsorientierten Aktivierungsmaßnahmen

EHEMALIGE TEILNEHMER



... und viele mehr.

REFERENT



Patrick Seitter
Projektleiter,
ESB Marketing Netzwerk

Patrick Seitter coacht in Seminaren und Workshops jedes Jahr rund 500 Teilnehmer und Führungskräfte. Sponsoring in allen Facetten – von Akquise über Preisfindung bis zur Aktivierung – ist dabei sein Spezialgebiet. Seit 2008 ist er für die ESB in verschiedenen leitenden Positionen in Marketing, Kommunikation und Vertrieb tätig. Auf Agenturseite hat Patrick Seitter Erfahrung im Bereich der Strategieberatung, Markenentwicklung sowie in der Organisation von grossen wie kleinen Events.

KONTAKT

ESB Marketing Netzwerk AG
Postfach 519
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 71 223 78 82
esb-online.com

Ansprechpartner: Patrick Seitter
Email: seitter@esb-online.com

TERMINE

Aktuelle Termine sind unter
esb-online.com/academy
online veröffentlicht.

Ihr Termin oder Ort ist nicht dabei? Sprechen Sie uns an.
Alle Seminare bieten wir auch als Inhouse-Seminare an.
Ganz auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

ANMELDUNG

Sind Sie dabei? Pro Seminar können maximal 20
Teilnehmer dabei sein. First Come. First Serve.

Anmeldung unter:
esb-online.com/academy

KOSTEN

CHF 690.- | EUR 540.- zzgl. MwSt
(für ESB Partner kostenlos)

2-Tagesseminar inkl. Teilnahme-Zertifikat, Verpflegung
(Kaffeepausen & Mittagessen) und digitalen Seminarunterlagen.

KNOW-HOW

KONTAKTE

KOMMUNIKATION

ESB Marketing Netzwerk AG
Brunnegstr. 9/Postfach 519
9001 St.Gallen
Schweiz

Tel. +41 71 223 78 82
info@esb-online.com
esb-online.com