



Intensiv-Seminar  
9./10. November 2010  
Frankfurt/Main

# ERFOLGSMOTOR INTERNET

*Über das Internet ein Unternehmen mit Zugkraft schaffen*

## 1. Tag: Ein einzigartiges Unternehmen konzipieren

- Leistungsspektrum für die Kunden definieren
- Alleinstellungsmerkmale aus Kundensicht herausarbeiten
- Die Zielgruppe heißt nie "Alle"
- Den Markt checken
- Sich von den Wunschkunden finden lassen

## 2. Tag: Größere Reichweite und Expertenstatus schaffen

- Corporate Identity und Corporate Design: Wiedererkennung macht bekannt
- Zugmaschine Networking
- Sich als Experte positionieren
- Marketing – aber bitte mit Plan!



### **Elke Fleing**

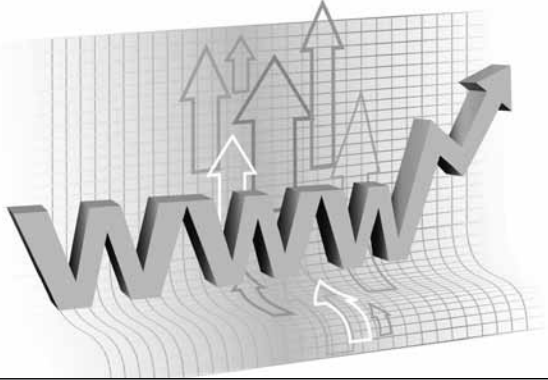
*Unternehmensberaterin, Autorin, Texterin und Ghostwriterin, Web-Entwicklerin und Trainerin, Hamburg*

### Teilnehmer-Stimmen über Elke Fleing:

- *Sehr lebendige, gut strukturierte Wissensvermittlung!*
- *Hoher Praxisbezug mit exzellenten Transfer-Tipps auf das eigene Business!*



**A K A D E M I E**  
FÜR FORTBILDUNG  
**H E I D E L B E R G**



Alle Topics werden anhand konkreter Beispiele aus dem Kreis der Seminar-Teilnehmer praktisch erarbeitet.

## SEMINARZIEL

Wahrscheinlich haben Sie schon festgestellt, dass Sie mit Ihrem Leistungs- oder Produktangebot nicht allein sind unter Machiavellis großem Himmelszelt. Gleichgültig, ob sie nur innerhalb einer lokal eng begrenzten Region, Deutschlandweit oder gar international arbeiten: Der Wettbewerb ist groß. Es gilt also, Kunden zum Produktkauf gerade von Ihrem Unternehmen zu bewegen oder dazu, genau Ihrem Unternehmen Dienstleistungsaufträge zu erteilen.

Und gleichgültig, wie lokal begrenzt Ihr Unternehmen arbeitet oder wie groß es ist: Dank des Internets – ohne das heute kein Unternehmen mehr auskommt – ist dieses Motto für jeden Unternehmer realisierbar:

Schaffe ein einzigartiges Unternehmen, mache es bekannt, verschaffe ihm einen guten Ruf und deine Wunsch-Kunden werden es finden und bei ihm kaufen.

Stellen Sie am ersten Tag zunächst noch einmal alles auf Anfang und wechseln Sie auf die Kundenseite des Schreibtischs. Entwickeln Sie in mehreren Schritten ein Unternehmen, das große Zugkraft auf Ihre Wunschkunden ausübt.

Bereiten Sie den Boden für den zweiten Tag, an dem Sie daran gehen, Ihrem Unternehmen noch größere Bekanntheit und einen guten Ruf zu verschaffen.

Aus der Praxis für die Praxis: Alle Themenbereiche erarbeitet die Trainerin gemeinsam mit Ihnen entlang konkreter Fragestellungen, die für Ihr jeweiliges Unternehmen relevant sind. Am Ende haben Sie konkrete Hilfestellungen und Handlungsansätze für viele effiziente Positionierungs- und Marketingmaßnahmen für Ihr Unternehmen in der Hand.

## 1. TAG

### EIN EINZIGARTIGES UNTERNEHMEN KONZIPIEREN

#### ■ **Leistungsspektrum für die Kunden definieren**

- Denn Sie wissen nicht, was Sie tun? Ein klar abgegrenztes Leistungsspektrum gibt Sicherheit
- Und was bringt das Ihren Kunden? Über den Kundennutzen

#### ■ **Alleinstellungsmerkmale aus Kundensicht herausarbeiten**

- Was genau sind Alleinstellungsmerkmale?
- Warum sollten Kunden gerade mit Ihrem Unternehmen zusammenarbeiten, gerade Ihrem Unternehmen vertrauen?
- Was unterscheidet Ihr Unternehmen vom Wettbewerb, Ihr Angebot von dem ähnlicher Anbieter?

#### ■ **Die Zielgruppe heißt nie "Alle"**

- Die eigenen Marktnischen finden
- Mut zur Polarisierung!
- Wer sind Ihre Wunsch-Kunden?

#### ■ **Den Markt checken**

- Wer sind Ihre Mitbewerber?
- Vergleich und Inspiration zur Abgrenzung erlaubt
- Was können Sie von den Mitbewerbern lernen?

#### ■ **Wo Ihr Unternehmen von der Zielgruppe gefunden wird**

- Recherchieren Sie die Interessen Ihrer Wunschkunden
- Lassen Sie sich im Internet finden?

## 2. TAG

### GRÖßERE REICHWEITE UND EXPERTENSTATUS SCHAFFEN

- **Corporate Identity und Corporate Design: Wiedererkennung macht bekannt**
  - CI und CD – Was beinhalten sie?
  - Kurzpräsentation des Unternehmers: Ihr Elevator Pitch
  - Die Bildsprache des Unternehmens: Logo, Fotos, Grafiken
  - Online-Präsentationen: Web-Visitenkarte, Website, Shop und Blog
- **Zugmaschine Netzwerken**
  - Ziele und Nutzen des Netzwerks
  - Gutes Networking – Schritt für Schritt
  - Die richtigen Netzwerke finden
- **Sich als Experte positionieren**
  - Ziele und Nutzen der Expertenpositionierung
  - Mittel der Positionierung als Experte
  - Praxisbeispiel: Fachartikel veröffentlichen
- **Marketing – aber bitte mit Plan!**
  - Marketingplan für die nächsten 6 Monate anreißen
  - Kurzvorstellung weiterer Marketinginstrumente

## REFERENTIN

### *Elke Fleing*

*Unternehmensberaterin, Autorin, Texterin und Ghostwriterin, Web-Entwicklerin und Trainerin, Hamburg*



Elke Fleing ist seit über 20 Jahren Unternehmerin aus Leidenschaft und darauf spezialisiert, andere Unternehmer im Bereich Positionierung und Marketing konzeptionell zu beraten, zu coachen und operativ zu unterstützen. Fast von der Erfindung des Internets an ist sie selbst sehr aktiv darin unterwegs. Dabei liegt ihr Fokus immer vor allem darauf, wie dieses die Welt revolutionierende Medium von Unternehmern erfolgsfördernd genutzt werden kann.

Nach Jura- und Pädagogik-Studium war Elke Fleing zunächst 15 Jahre lang als Musikmanagerin, Musikverlegerin und Tourneepromoterin selbstständig, absolvierte dann eine Ausbildung zur Web-Workerin, bevor sie 2002 in die beratende und textende Branche wechselte.

Bislang hat sie drei eigene Bücher veröffentlicht, unter anderem zusammen mit Momo Evers den Business-Ratgeber „Hervorragend positioniert“. Außerdem ist sie Autorin diverser Fachartikel sowie eines sehr erfolgreichen Blogs für Unternehmer: <http://berufung-selbststaendig.de>

## SEMINARHINWEISE

Neben diesem Seminar bieten wir auch weitere Internet- und Kommunikations-Seminare mit Elke Fleing an, so z.B.

### PRAXISWISSEN ONLINE-KOMMUNIKATION

oder auch

### DIE UNTERNEHMENS-WEBSITE ALS BESTEN AUSSENDIENSTLER NUTZEN

Informationen zu den Seminaren senden wir Ihnen gerne zu. Michael Klug, Tel.: 06221/65033-20 oder per e-Mail [m.klug@akademie-heidelberg.de](mailto:m.klug@akademie-heidelberg.de)

# ERFOLGSMOTOR INTERNET

## ANMELDEFORMULAR

### VERANSTALTUNGSORT

Lindner Hotel & Residence Main Plaza  
Walther-von-Cronberg-Platz 1  
D-60594 Frankfurt/Main  
Tel.: 069/66401-0  
Fax: 069/66401-4004  
e-Mail: info.mainplaza@lindner.de

Bitte berufen Sie sich bei Ihrer **Zimmerreservierung** stets auf die **Sonderkonditionen** des Abrufkontingents der AH Akademie für Fortbildung Heidelberg und beachten Sie, dass das Abrufkontingent **vier Wochen** vor dem Termin abläuft.

**Seminar-Nr. 10 11 BY800 W**

### TEILNAHMEBETRAG

€ 1.190,- (zzgl. gesetzl. USt). Der Teilnahmebetrag beinhaltet zwei gemeinsame Mittagessen, Seminar Getränke, Pausenerfrischungen sowie die Dokumentation.

### SONDERKONDITIONEN

Der zweite und jeder weitere Teilnehmer aus einem Unternehmen erhält einen Rabatt in Höhe von 10 %.

### TERMIN

Dienstag/Mittwoch, 9./10. November 2010

### SEMINARZEITEN

1. Tag: 9.30 – 17.30 Uhr  
Teilnehmer-Registrierung ab 9.00 Uhr  
2. Tag: 9.00 – 16.30 Uhr

### AKADEMIE HEIDELBERG VERANSTALTUNGSTICKET

Reisen Sie günstig mit der Deutsche Bahn AG zum Seminar: Von jedem DB-Bahnhof – auch mit dem ICE! Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder sofort unter [www.akademie-heidelberg.de/bahn](http://www.akademie-heidelberg.de/bahn)



### ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzl. Umsatzsteuer ist sofort nach Erhalt der Rechnung zur Zahlung fällig. Stornierungen von Buchungen sind bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- (zzgl. gesetzl. USt) möglich; bis 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn wird 50 % der Teilnahmegebühr, danach die volle Teilnahmegebühr fällig. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist zu jedem Zeitpunkt kostenfrei möglich. Die Kombination von Rabatten ist ausgeschlossen. Bei Seminarabsagen durch den Veranstalter wird die gezahlte Gebühr voll erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Heidelberg.

**ANMELDEFAX 06221 / 65033-29**

NAME

VORNAME

POSITION

FIRMA

STRASSE

PLZ / ORT

TEL.

FAX

E-MAIL

DATUM / UNTERSCHRIFT

AH Akademie für Fortbildung  
Heidelberg GmbH  
Maaßstraße 22  
D - 69123 Heidelberg

Telefon 06221 / 65033-0  
Telefax 06221 / 65033-29  
anmeldung@akademie-heidelberg.de  
www.akademie-heidelberg.de

07.10/1011BY800



## ÜBER UNS

*Das Team der Akademie Heidelberg ist mit über 15-jähriger fundierter Erfahrung als Ihr Partner in Sachen gezielter Fort- und Weiterbildung tätig.*

*Speziell für Sie selektieren wir in einem komplexen wirtschaftlichen Umfeld die wichtigen und entscheidenden Informationen und setzen sie in exakt auf Ihren Bedarf zugeschnittenen Veranstaltungen zielführend um.*

*Von anerkannten Experten aus Wirtschaft, Forschung und Politik erhalten Sie schon heute das Wissen von morgen – und das stets komprimiert, praxisnah und aktuell! Damit halten Sie Ihr Wissen up-to-date und verschaffen sich dauerhaft Wettbewerbsvorteile. Insbesondere in einer Zeit, die geprägt ist von hoher Dynamik, steigendem Wettbewerb und zunehmendem Zeitdruck ist dieses Mehr an Wissen für Ihren Erfolg entscheidend!*

## NOCH FRAGEN? GERNE!

Für Fragen zu unserem Intensiv-Seminar *Erfolgsmotor Internet* und unserem weiteren Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.



Dipl.-Kfm. Michael Klug, Tel.: 06221/65033-20  
e-Mail: m.klug@akademie-heidelberg.de