

P R A X I S T A G E



# CONTENT MARKETING

3./4. | Dezember 2018  
**Köln**



School for  
Communication and  
Management

# Tag 01

Montag,  
3. Dezember 2018

9:00 – 9:45 Uhr  
KEYNOTE

**Sieben Jahre erfolgreiches Content Marketing und die strategische Einbindung in die Markenkommunikation**

Ingo Hermann (Die Schwenninger Krankenkasse)

9:45 – 10:15 Uhr  
BEST CASE

**Inbound made Inhouse: Wie KYOCERA mit Content Marketing B2B-Leads generiert**

Carolin tom Wörden, Christian Pudzich (KYOCERA Document Solutions)

10:15 – 10:45 Uhr Kaffeepause

10:45 – 12:15 Uhr  
WORKSHOP-SESSION

**In 90 Minuten zur Content-Marketing-Strategie**

Mirko Lange (Scompler)

- Wie kann Content effizienter erstellt werden?
- Wie kann man die Zusammenarbeit der Abteilungen verbessern?
- Wie kann Content dauerhaft auf Nutzen ausgerichtet werden?

**The Power of Love. Guter Content ist eine Herzensangelegenheit!**

Frank Sanders (Palmer Hargreaves)

- Content zielgruppenspezifisch, qualitativ hochwertig (aber nicht zu teuer!) und nachhaltig relevant optimieren
- Wie bringe ich kreative Ansätze und technische Notwendigkeiten unter einen Hut?
- Praktische Beispiele zur Contenterstellung und -optimierung

12:15 – 13:15 Uhr Mittagspause

13:15 – 13:45 Uhr  
BEST CASE

**Content Marketing: Herzstück der digitalen Transformation**

Nele Lederer (Profilwerkstatt)

13:45 – 15:15 Uhr  
WORKSHOP-SESSION

**Geschichten statt Produkte: wie Sie systematisch relevante Themen finden**

Dr. Holger Handstein (Edelman)

- Was ein beliebiges Ereignis von einem relevanten Thema unterscheidet
- Welche Quellen Unternehmen nutzen können, um Themen für ihr Marketing zu finden
- Wie aus Themen spannende Geschichten werden

**Chancen und Risiken von Paid Content im Content Marketing**

Maria Broberg (fischerAppelt)

- Chancen von Paid Content gegenüber organischer Reichweite
- Paid Content als authentischer Content
- Dos und Don'ts bei Paid Content
- Möglichkeiten von Paid Content in Social Media und Digital Marketing

15:15 – 15:45 Uhr Kaffeepause

15:45 – 17:15 Uhr  
WORKSHOP-SESSION

**Was starke Markenidentität ausmacht: Content-Formate der Zukunft**

Catharina Enderlein (Craft Communications)

- Content Marketing: Neu oder doch schon immer da gewesen?
- Content-Formate: Welche Formen setzen sich durch?
- Welche Formate passen zu meiner Unternehmens-DNA?

**Measure, learn and adapt - Erfolgsmessung im Content Marketing**

Magdalena Mues (Claneo)

- Wie Sie den Erfolg Ihrer Content-Marketing-Maßnahmen messen können
- Welche KPIs zur Erfolgsmessung herangezogen werden können
- Prozesse zur Qualitätssicherung
- Welche Maßnahmen Sie aus den Ergebnissen ableiten können

17:15 – 18:00 Uhr  
BEST CASE

**We don't sell sneakers, we sell stories**

Oliver Baumgart (43einhalb)

Im Anschluss Get-together in der Kölner Innenstadt

# Tag 02

## Dienstag, 4. Dezember 2018

9:00 – 9:45 Uhr  
KEYNOTE

So setzen Sie Ihre Content-Strategie in den Sand –  
10 Tipps für weniger Effizienz, minimale Ergebnisse  
und absolut keinen Durchblick!

Dr. Juliane Howitz (HRS – Hotel Reservation Service)

9:45 – 10:30 Uhr  
BEST CASE

HEADLESS CMS – die effiziente Lösung in der  
Content-Erstellung, Distribution und Publikation?

Patrick Rembe (CEWE)

10:30 – 11:00 Uhr Kaffeepause

11:00 – 12:30 Uhr  
WORKSHOP-SESSION

Digitales Lagerfeuer: Story-  
telling im Content Marketing

Carsten Rossi (Kammann Rossi)

- Warum das Erzählen von Geschichten die beste Taktik ist
- Neurowissenschaftliche Faktoren
- Die Struktur einer guten Story

Content Marketing – Kreativität  
erleben

Sabine Hell, Michael Schulz,  
Marcel Tilger (TERRITORY)

- Welche Kreativtechniken gibt es? Eine Auswahl
- Lernen am konkreten Praxisbeispiel
- Exklusive Einblicke in die Arbeit einer führenden Content-Marketing-Agentur

12:30 – 13:30 Uhr Mittagspause

13:30 – 14:00 Uhr  
BEST CASE

Plan C – Der Weg aus der Sandwich-Falle

Tobias Göpel (Chemieverbände Rheinland-Pfalz)

14:00 – 15:30 Uhr  
WORKSHOP-SESSION

Be smart! Videoproduktionen  
mit dem Smartphone

Steven Hille (Kommunikationsberater  
& Blogger)

- Von der Idee zum Storyboard: Ein starkes Konzept als halbe Miete
- Dieses technische Equipment erweitert Ihr Smartphone
- App-Empfehlungen für eine höhere Videoqualität
- Die ideale Musik finden und einkaufen
- Rechtliche Rahmenbedingungen

Reichweite durch Content See-  
ding

Fionn Kientzler (suxeedo)

- Das Zusammenspiel von Content Marketing, PR und Seeding
- Erfolgsfaktoren des Content Seeding
- Optimierung und Erfolgsmessung

15:30 – 16:00 Uhr Kaffeepause

16:00 – 17:30 Uhr  
WORKSHOP-SESSION

Den richtigen Influencer  
finden und erfolgreich in  
die Strategie einbauen

Josefine Eibes (Profilwerkstatt)

- Vorteile und Ausprägungen von Influencer Relations
- Influencer identifizieren und sinnvoll einbinden
- 5 Schritte zu erfolgreichen Influencer Relations
- Best Practices und Empfehlungen

Grundlagen der Suchmaschinenop-  
timierung (SEO)

Bernadett Kowalski (Performics)

- Wie funktionieren Suchmaschinen?
- Was unterscheidet SEO von anderen Online-Marketing-Disziplinen?
- Was kann ich tun, um meine Webseite in der Suchmaschine besser zu platzieren?
- Wo besteht der Zusammenhang zwischen SEO und Content Marketing?

# Referenten



Weitere Informationen zu den Inhalten der Vorträge und Workshops erhalten Sie unter: [scm-praxistage.de/content-marketing](http://scm-praxistage.de/content-marketing)

# Deshalb sollten Sie die Praxistage Content Marketing nicht verpassen:



Sie lernen Content Marketing von allen seinen Seiten kennen und erfahren Wissenswertes zu Strategien und Prozessen. Erfahrene Praktiker und Referenten geben Ihnen Einblicke in die Welt des Content Marketing. Anhand von Praxisbeispielen wird gezeigt, wie Sie Content Marketing strategisch, nachhaltig und wertschöpfend in Ihrem Unternehmen verankern.



Bei den Praxistagen Content Marketing treffen Sie auf Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Unternehmenskommunikation, PR, Brand Communications und Marketing. In diesem Rahmen können Sie Ihr fachliches Netzwerk erweitern sowie die eigene Arbeit und Planung zusammen mit den Teilnehmern diskutieren und reflektieren. So sammeln Sie neue Impulse und Ideen für Ihren Berufsalltag.



Anhand von Keynotes und Best Cases vermitteln Experten renommierter Unternehmen und Agenturen wertvolles Praxiswissen und geben Einblicke in ihre Arbeit. In Workshops werden verschiedene Themen unter Anleitung erfahrener Content-Marketing-Profis vertieft und durch praktische Übungen veranschaulicht. Sie erhalten Tipps rund um Strategien, Tools und Kampagnen, die Sie auf Ihre eigene Arbeit übertragen können.

**Eine einfache Rechnung:**

**2 Keynotes + 5 Best Cases + 6 Workshop-Sessions**

**+ Raum für Austausch & Vernetzung = mindestens 14 gute**

**Gründe, unsere Praxistage zu besuchen!**

# Anmeldung

PRAXISTAGE CONTENT MARKETING

3./4. Dezember 2018, Köln

Zu folgenden Konditionen können Sie sich zu den Praxistagen  
CONTENT MARKETING anmelden:

FRÜHBUCHERPREIS	bis zum 25. Oktober	für einen Tag: 450 €	für zwei Tage: 850 €
PREIS BEI ANMELDUNG	ab 26. Oktober	für einen Tag: 500 €	für zwei Tage: 950 €
VOLLPREIS	ab 16. November	für einen Tag: 550 €	für zwei Tage: 1.050 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter: [scm-praxistage.de/agb](http://scm-praxistage.de/agb)

## ANMELDUNG UNTER:

[SCM-PRAXISTAGE.DE/CONTENT-MARKETING](http://SCM-PRAXISTAGE.DE/CONTENT-MARKETING)

[INFO@SCMONLINE.DE](mailto:INFO@SCMONLINE.DE)

FAX: +49 30 479 89 800



**IHRE ANSPRECHPARTNERIN**  
Veranstaltungskoordination  
Désirée Böhm  
T: +49 (0) 30 479 89 789  
F: +49 (0) 30 479 89 800  
[desiree.boehm@scmonline.de](mailto:desiree.boehm@scmonline.de)

**VERANSTALTUNGSORT**  
The New Yorker Hotel  
Deutz-Mülheimer Str. 204  
51063 Köln

**VERANSTALTER**

**[SCM]** School for  
Communication and  
Management

SCM - School for  
Communication and Management  
Lehmbruckstraße 24  
10245 Berlin

[info@scmonline.de](mailto:info@scmonline.de)  
[www.scmonline.de](http://www.scmonline.de)  
[www.scm-praxistage.de](http://www.scm-praxistage.de)

UNSERE PARTNER:

