

Auftaktveranstaltung der Content Marketing Akademie:

**Vom Lead zum Kunden – vom Kunden zum Fan –
Ohne Strategie keinen Content – ohne Content keine Strategie**

**Hamburg
17. und 18. November 2015**

Corporate Publishing und Content Marketing spielen bereits heute in der Unternehmens- und Marketingkommunikation eine herausragende Rolle und werden ihre Stärken künftig noch intensiver ausspielen. Wer Menschen für seine Marke begeistern und sie binden will, muss Geschichten nutzen.

Über 55% der Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (FCP Barometer 2014) setzen bei ihrem grundsätzlichen Kommunikationsansatz bereits auf Inhalte statt werblicher Impulse – in drei Jahren werden es bereits mehr als 80 Prozent sein.

Content takes the lead Die überragende Bedeutung von relevantem Content wird künftig noch zunehmen – gleichzeitig werden neue Technologien, neue Kanäle und neue Einsatzmöglichkeiten für qualitative Inhalte das Jahr 2015 prägen.

Mit welchen Strategien und Inhalten Sie erfolgreich Neukunden gewinnen und diese nachhaltig an Ihr Unternehmen binden, ist Kern der Auftaktveranstaltung der neuen Content Marketing Akademie.

4 Gründe, weshalb Sie teilnehmen sollten

Vom Lead zum Kunden – vom Kunden zum Fan: Best Cases großer und mittelständischer Unternehmen geben Einblicke in Erfolgsfaktoren und Content Marketing Strategien.
Werfen Sie gemeinsam mit innovativen Marktplayern wie Google einen Blick auf das Content Marketing von morgen.
Im integrierten Workshop geben wir Ihnen das nötige Expertenwissen rund um Ihre eigene Content Strategie.
Nutzen Sie die Veranstaltung sowie das gemeinsame Get-together zum Austausch und erweitern Sie Ihr persönliches Netzwerk.

Teilnehmernutzen

Entlang der Customer Journey vermittelt die Veranstaltung neueste Erkenntnisse zu Content-Strategien, Produktion, Distribution und Technik. Sie profitieren von aktuellen Trends im Content Marketing, angereichert mit Best Cases u.a. von Marken wie Google, Telekom, Otto und Putzkult.

Early Bird **690 €** zzgl. MwSt.
Regular Rate **790 €** zzgl. MwSt.



Auftaktveranstaltung der Content Marketing Akademie:

Vom Lead zum Kunden – vom Kunden zum Fan – Ohne Strategie keinen Content – ohne Content keine Strategie

Das Programm

17. November 2015

19:00 Uhr **Begrüßung der FCP Geschäftsführung/Vorstand**
Dr. Andreas Siefke, BISSINGER [+]

Keynote Google + Führung durch das Unternehmen
Karl Aigner, Google

20:30 Uhr **Get-together**

18. November 2015

09:30 Uhr **Start der Veranstaltung**
Wake-up-Session
Christoph Bornschein, Torben, Lucie und die gelbe Gefahr

Content takes the lead – „Warum der im Content Marketing den Ton angibt, der die Inhalte beherrscht“
Dr. Christian Fill, Profilwerkstatt

Networking Break

Case „Vom Lead zum Kunden“: Bauerfeind startet die Bewegung für Bewegung – Storytelling als Motor einer internationalen 360°-Werbekampagne
Michael Gerlich, Bauerfeind

Smart Content Distribution - Telekom Electronic Beats als Case für effektive Contentvermarktung

Lunch

Case „Vom Kunden zum Fan“: Content, Daten, Abenteuer
Claudia Lüersen, COMPANIONS

Gestatten: PUTZKult – Wir sind die Guten!
Bernd Kohnle, PUTZKult

Networking Break

Breakout-Session
Die Teilnehmer treffen die Referenten in Gruppen zum Gespräch.

Zusammenfassung
Michael Höflich, Content Marketing Forum

16:45 Uhr **Ende der Veranstaltung**

Early Bird **690 €** zzgl. MwSt.
Regular Rate **790 €** zzgl. MwSt.

Die Referenten



Karl Aigner
Enterprise Lead Germany
Google Germany GmbH



Ralf Ansorge
Geschäftsführender Gesellschafter
Profilwerkstatt GmbH



Christoph Bornschein
Gründer und Geschäftsführer
Torben, Lucie und die gelbe Gefahr



Dr. Christian Fill
Geschäftsführer
Profilwerkstatt GmbH



Markus Gerlich
Head of Market Communication
Bauerfeind AG



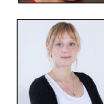
Michael Höflich
Geschäftsführer
Content Marketing Forum



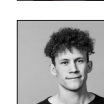
Bernd Kohnle
Geschäftsführender Gesellschafter
Putzkult GmbH



Claudia Lüersen
Kreativgeschäftsführerin
COMPANIONS GmbH



Maria Reich
Online- und Social-Media-Redakteur
Bauerfeind AG



Jannik Schäfer
Experte für Marketing und Content Strategy
C3 Creative Code and Content



Dr. Andreas Siefke
Geschäftsführender Gesellschafter
BISSINGER [+]

Anmeldung



content
marketing
forum

in Kooperation mit:



Konditionen Early Bird **690 €** zzgl. MwSt.
Regular Rate **790 €** zzgl. MwSt.

Als FCP-Mitglied erhalten Sie zusätzlich 10 % Rabatt.
(Der Rabatt ist nicht kombinierbar mit anderen Rabatten)

Early Bird gilt bis Freitag, 16. Oktober 2015

Leistungen Snacks und Getränke beim Get-together
Ein Mittagessen
Pausen- und Veranstaltungstränke
Veranstaltungsunterlagen

Termin und Ort **17. November 2015, ab 19:00 Uhr: Google Office Hamburg, ABC-Straße 19, 20354 Hamburg**
18. November 2015, 09:30 – 17:00: Design Offices Domplatz GmbH, Domstraße 10, 20095 Hamburg

Bedingungen Teilnehmerabsagen sind bis vier Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei. Bei späterer Absage wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDZ Akademie GmbH.

Übernachtung Wir haben im **InterCityHotel Hamburg Hauptbahnhof** ein Abrufkontingent unter dem Stichwort „VDZ-Akademie“ gebucht. Aus diesem Kontingent können Sie sich ein Zimmer bis zum 17.10.2015 abrufen. Bitte setzen Sie sich bei Bedarf direkt mit dem Hotel in Verbindung. (040 - 248700)

Anmeldung An der Veranstaltung „**Vom Lead zum Kunden – vom Kunden zum Fan – Ohne Strategie keinen Content – ohne Content keine Strategie**“ am **17. und 18. November in Hamburg** nimmt aus unserem Hause teil

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Bitte schicken Sie so bald wie möglich die untenstehende Fax-Anmeldung
an **Fax-Nr. +49 30 72 62 98 - 114** oder **per Post** an:

Kontakt **Anett Breitsprecher**
VDZ Akademie GmbH
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin

Telefon 030 . 72 62 98 - 158
Telefax 030 . 72 62 98 - 114
E-Mail a.breitsprecher@vdz-akademie.de

Unter www.vdz-akademie.de können Sie sich auch **online anmelden**.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!