

Digitales Programm: Workshops und Barcamps



marconomy

**B2B MARKETING
DAYS**

	9. November	12. November	13. November
08:45-10:15		Speziell für KMU Barcamp: Marketing, mach mal einen Onlineshop...	Barcamp: Voice Marketing: Relevanz und Einstieg für B2B Unternehmen
10:15-10:30	Pause		
10:30-12:00	Workshop: Content matters: Wie B2B-Unternehmen kundenzentrierte Inhalte produzieren können	Vortrag+Workshop: Maßgeschneiderte Leads mit XING Events	
12:00-12:45	Pause		
12:45-14:15		Workshop: Wie Sie dank Lead Scoring und Lead Nurturing Ihren Vertrieb glücklich machen	Vortrag: Marke als Erlebnis - Zukünftige Anforderungen und Chancen für B2B-Marken
14:15-14:30	Pause		
14:30-16:00		Workshop: Ihre Reise zur "B2B Marketing Excellence"	Vortrag: BGH-Urteil Tracking-Cookies: Aktuelle Infos & Umsetzung in einer Marketing-Automation-Lösung
16:00-16:15	Pause		
16:15-17:45	Workshop: Unternehmenserfolg im Spannungsfeld von Marketing & Vertrieb		

Digitales Programm: Workshops und Barcamps



marconomy

**B2B MARKETING
DAYS**

	16. November	17. November	18. November	19. November	20. November
08:45-10:15	Barcamp: Live-Praxisbeispiel – automatische B2B Leaderstellung mittels „Crawling“	Barcamp: Live-Praxisbeispiel – automatische B2B Leaderstellung mittels „Crawling“	Vortrag: Marke als Erlebnis - Zukünftige Anforderungen und Chancen für B2B- Marken		Barcamp: Voice Marketing: Relevanz und Einstieg für B2B Unternehmen
10:15-10:30	Pause				
10:30-12:00	Vortrag+Workshop: Künstliche Intelligenz bei der Eventbewerbung? Wie soll das gehen und warum?	Barcamp: B2B Content Marketing – spannende Geschichten für erklärungsbedürftige Produkte	Speziell für KMU Barcamp: Marketing, mach mal einen Onlineshop...	Speziell für KMU Workshop: Playbook: Digital Marketing One Man Show in B2B-Unternehmen	Workshop: Content matters: Wie B2B- Unternehmen kundenzentrierte Inhalte produzieren können
12:00-12:45	Pause				
12:45-14:15	Barcamp: B2B Content Marketing – spannende Geschichten für erklärungsbedürftige Produkte			Speziell für KMU Workshop: Playbook: Digital Marketing One Man Show in B2B-Unternehmen	
14:15-14:30	Pause				
14:30-16:00			Workshop: Wie Sie dank Lead Scoring und Lead Nurturing Ihren Vertrieb glücklich machen	Workshop: Ihre Reise zur "B2B Marketing Excellence"	
16:00-16:15	Pause				
16:15-17:45	Barcamp: Learnings aus der ersten Saison "Digitale & Hybride Events"	Barcamp: Learnings aus der ersten Saison "Digitale & Hybride Events"		Workshop: Unternehmenserfolg im Spannungsfeld von Marketing & Vertrieb	