

Die
richtige
Lösung und
der passende
Partner führen
zum Erfolg.

Kunden gewinnen mit Inbound-Marketing.

**Das neue Marketing-Phänomen ist da.
Die digitale Transformation hat begonnen.**

Sind Sie dazu bereit?

Heute suchen und vergleichen die Kunden Dienstleistungen und Produkte zuerst im Internet. Die häufigste Anlaufstelle ist Google. Nur wer bei den Suchergebnissen in einer Top-Position erscheint, hat eine Chance, kontaktiert zu werden.

Inhalt und Themen:

- Outbound ist «out». Inbound ist «in».
- Nutzen und Vorteile der Inbound-Methode
- Suchen, entscheiden, kaufen: Der Kaufentscheid beginnt auf www.google.ch
- «Content is King» und was genau ist Content-Marketing?
- Zielgruppen definieren und ansprechen
- Den Streuverlust minimieren und neue Leads generieren
- Erfolgskontrolle und Praxisbeispiele

Melden Sie sich jetzt an:

Datum 1: Mittwoch, 16. August 2017 Ausgebucht

Datum 2: Freitag, 15. September 2017 Ausgebucht

Datum 3: Mittwoch, 4. Oktober 2017

Ort: Hotel aarau-WEST, Oberentfelden

Zeit: 18.00 bis 19.30 Uhr / Anschl. Apéro riche

Anmeldung: 062 721 69 00 oder ch.regez@crcomm.ch

Datum 4: Freitag, 3. November 2017

Ort: Hotel aarau-WEST, Oberentfelden

Zeit: 11.00 bis 12.30 Uhr / Anschl. Apéro riche

Anmeldung: 062 721 69 00 oder ch.regez@crcomm.ch

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

CR Communications GmbH



Referenten

Chris Regez

Dipl. PR-Fachmann und PR-Redaktor
SPRI; Inhaber und Geschäftsführer
CR Communications GmbH,
Oberentfelden

Alberta Kadolli

Veröffentlichung / Promotion
von Content

„Inbound-Marketing ist eine Marketing-Methode, die darauf basiert, von Kunden gefunden zu werden. Dies im Gegensatz zum klassischen Outbound-Marketing, bei dem Nachrichten an Kunden gesendet werden ...“

Quelle: Wikipedia