

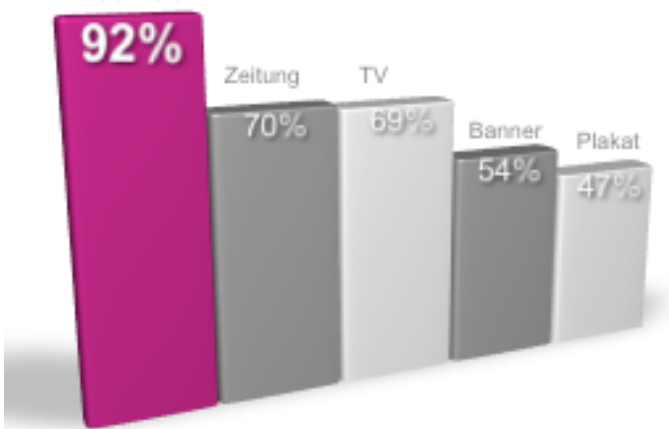
# Was leistet das Coaching?

## Warum sind Markenbotschafter gut für Absatz und Image?

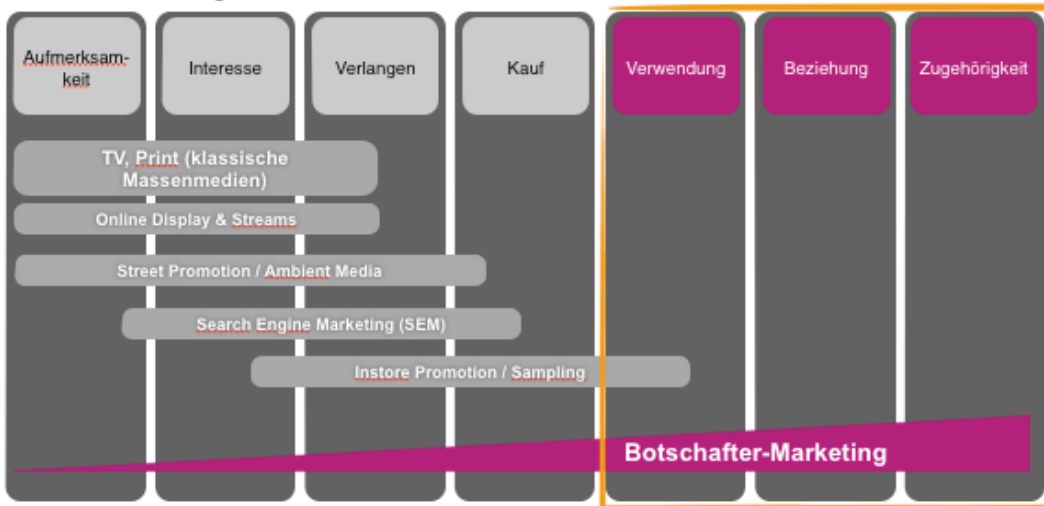
Pro Tag erreichen uns heute fast 6000 Werbebotschaften. Das sind 5700 Kontakte mehr als noch 1970 und umgerechnet 7 Botschaften pro Minute (IMK, Institut für Werbung). Wer soll dabei noch den Durchblick behalten?

Aus der Masse der Werbeformen sticht dabei nur eine hervor: die persönliche Empfehlung von Freunden und Bekannten. Ungeschlagen übt dieser Weg den größtmöglichen Einfluss auf unsere Kaufentscheidung aus und damit nicht nur auf das Image einer Marke, sondern auch auf den Absatz.

### Gespräche mit Freunden



### Einsatz- & Wirkungsbereich der einzelnen Medien:



Menschen, die andere Menschen in ihrem Freundeskreis mit Ihrer Begeisterung für eine Marke oder ein Produkt anstecken, werden Markenbotschafter genannt. Sie reden über ihre neueste Errungenschaft, schreiben von smarten Entscheidungen oder teilen Erlebnisse mit ihrer Lieblingsmarke. Dadurch entwickeln Freunde und Bekannte eine Beziehung zu diesem „Brand“.

Dank Tools wie Twitter, Facebook und Co. sind diese Gespräche nicht mehr nur Bestandteil von persönlicher Kommunikation, sondern auch online zugänglich. Das vergrößert den möglichen Verbreitungsgrad für Werbebotschaften enorm.

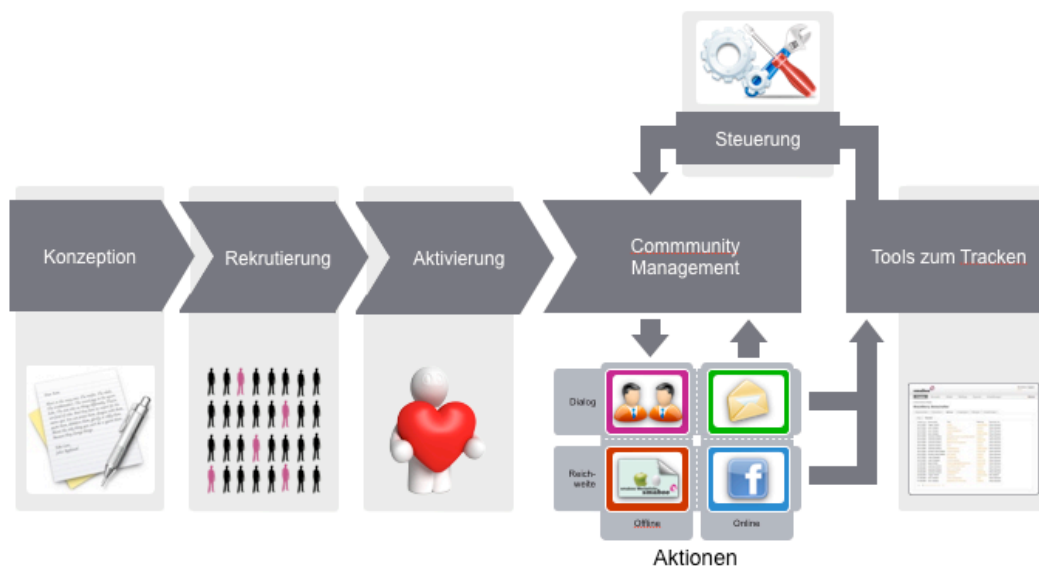
Weitere Details finden Sie in unserem FAQ Bereich unter: [www.smaboo.de](http://www.smaboo.de). Dort erhalten Sie mehr Informationen zu Themen wie Erfolgsmessung, Rekrutierung von Markenbotschaften, sowie Fallstudien erfolgreicher Kampagnen.

## Was leistet das Coaching?

Im Unterschied zu einer klassischen Werbekampagne sind im Botschafter-Marketing Menschen beteiligt, die den Verlauf und das Ergebnis der Kampagne beeinflussen. Um dennoch effizient in der Planung und fehlerfrei in der Durchführung arbeiten zu können, unterstützen unsere Kampagnenmanager die einzelnen Phasen mit Know How, Methodenwissen und Tipps zu geeigneten Tools.

Ihr Team lernt den Umgang mit den Botschaftern und den Tools zur Steuerung der Kampagne, sowie die richtigen Ansätze für deren Konzeption und fortlaufende Weiterentwicklung. So kann eine Kampagne intern realisiert werden, ohne sich dauerhaft an hohe Agenturkosten binden zu müssen.

Eine Botschafter-Kampagne ist für gewöhnlich in folgende Phasen aufgebaut, für die wir das Coaching anbieten:



### **Coaching Konzeption (optional, falls nicht im Workshop bereits definiert)**

Unterstützung in folgenden Arbeitsbereichen:

1. Leitidee/Story: Aufbau einer geeigneten Story, die es wert ist, weitererzählt zu werden; Berücksichtigung der bestehenden Marketingmaßnahmen
2. Zielgruppe: Festlegung von Profilen der zukünftigen Botschafter
3. Mechanik/Aktionen: Kreation grundlegender Aktionsmechanismen und Bewertungsmodelle für Aktionen der Botschafter
4. Incentives: Analyse der Bedürfnisse der Zielgruppe und Auswahl von geeigneten Incentives, um die Botschafter langfristig zu motivieren
5. Content: Kreation konkreter Inhalte, Wordings und Grafiken sowie Festlegen von Tonalitäten in den Medien

### **Coaching Rekrutierung**

Unterstützung in folgenden Arbeitsbereichen:

1. Netzwerk-Analyse: Beurteilung bestehender oder Identifikation neuer Rekrutierungsquellen und Empfehlung für geeignete Rekrutierungskanäle auf Basis des Botschafter-Profiles
2. Ansprache: Unterstützung bei der richtigen Ansprache der Botschafter (Kanäle, Onlinemarketing, Direct Calls/Mails); bei Bedarf, technische Abwicklung über die smaboo-Plattform
3. Screening: Erstellung eines effizienten Bewerbungsprozesses (technisch/inhaltlich); Scannen und Filtern der Bewerber (Interviews/Auswertung der Bewerbungen)

### **Coaching Aktivierung**

Unterstützung in folgenden Arbeitsbereichen:

1. Kick off Event: Planung und Durchführung von Events für die Aktivierung der Botschafter
2. Persönlicher Kontakt: Coaching des Community Managers im Umgang mit den Botschaftern, um das Aktivitätslevel während einer Kampagne stabil zu halten
3. Starter-Package: Zusammenstellung eines Starter-Packages mit persönlichem Anschreiben, Kampagnen-Guide und Goodies

## **Coaching Campaigning**

Unterstützung in folgenden Arbeitsbereichen:

1. Tools: Einsatz von smaboo-Tools, wie Rekrutierungsplattform und Web-Plattform zur Kampagnensteuerung, sowie Betreuung der Entwicklung zusätzlicher Tools, wie Projekt-Blog, Facebook-Page/-App.
2. Tracking: Sichten und Bewerten der Aktivitäten; Messen der Ergebnisse und Erstellung der monatlichen Reports zur Beurteilung des Kampagnenerfolgs
3. Entwicklung: Kontinuierliche Optimierung und Weiterentwicklung des Programms auf Basis der Ergebnisse des laufenden Projektes (Ressourcen-Management, fortlaufende Kreation/Konzeption)

## **Kosten und Konditionen**

Wir bieten Ihnen das Coaching zu einem Tagessatz von 1.300,- EUR an. Die Mindestbuchung pro Monat umfasst drei Tage. Infos zur gewöhnlich benötigten Anzahl an Coaching-Tagen finden Sie unter:

[www.smaboo.de/faq](http://www.smaboo.de/faq).

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt., Reise- und Übernachtungskosten sind nicht inklusive. Zusätzliche, zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht bekannte Maßnahmen (evtl. individuelle Inhalte für das Coaching), können in Abstimmung mit dem Kunden nach schriftlicher Bestätigung zu weiteren Kosten führen.