



„Social Media für Vorstände – ein Impulsworkshop zur unternehmerischen Bewertung der Chancen aus einem gezielten Engagement von Banken und Sparkassen in den sozialen Medien“

Ausgangssituation:

1. Banken und Sparkassen sind in den sozialen Medien wie Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn und XING vertreten und versuchen damit Aufmerksamkeit zu erzielen. Nach unserer Wahrnehmung erfolgt dies in vielen Häusern weniger mit dem Ziel von Mehrertrag, sondern mehr dem Gefühl folgend, „dabei sein zu müssen“.
2. Einigen Banken und Sparkassen gelingt eine gewisse Wahrnehmung in Form von „Likes“ und „Followern“ und wenige berichten vom Stopp von Abwanderungen insbesondere junger Kunden. Niemand berichtet über erfolgreiche Geschäfte, die sich über Social Media angebahnt haben und im Direktvertrieb abgeschlossen werden.
3. Dem gegenüber steht eine dynamisch wachsende Branche von Influencern und verbundenen Firmen, die dank ihrer großen Reichweite bei Followern, einer professionellen Handhabung der sozialen Medien und gutem Multi-Channel-Vertrieb teilweise mit denselben „langweiligen“ Produkten hohe Umsätze zu guten Margen erzielen. Was machen die anders als die Banken und Sparkassen?
4. Dieser Frage gingen die Heidelberger Erfolgsimpulse GmbH, der Vorstand der Volksbank Lahr eG und die BlackVRSt GmbH nach und nutzten die Kontakte zu Fabian Walter. Der „Steuerfabi“, wie ihn seine 220.000 Follower auf Instagram und seine 600.000 auf TikTok nennen, ist nicht nur einer der reichweitenstärksten Influencer in Deutschland, sondern auch seit 2020 ein erfolgreicher Unternehmer. Sein Geschäftsmodell ist u.a. Bildung in steuerlichen Themen. Mittlerweile eröffnet er über Social Media mehr Depots und Geschäftskonten als viele Banken und das, obwohl er seit langem keinen Fuß mehr in eine Bank gesetzt hat.
5. **Eine Erkenntnis war, dass vielen Führungskräften in Banken „diese Welt fremd ist“ und insbesondere der unternehmerische Wert von Social Media und Social Selling, sowie die Erfolgsfaktoren nicht ausreichend bekannt sind.**
6. Aus diesem Grund entsteht ein Workshop-Angebot für Vorstände und Entscheider in Banken und Sparkassen zur unternehmerischen Auseinandersetzung mit Social Media und Social Selling.



Ziele:

1. Am Ende des Workshops erkennen die Teilnehmer die Erwartungen ihrer Kunden an eine moderne Kommunikation über die sozialen Medien.
2. Am Beispiel von „Steuerfabi“ erhalten sie einen Einblick, wie unternehmerischer Erfolg aus einer großen Reichweite als Influencer, professionellem Social Media, gutem Multi-Channel-Vertrieb, mit Direktvertrieb und klugem unternehmerischen Handeln entsteht.
3. Am Beispiel von BlackVRSt, der jungen Marke der Volksbank Lahr eG, sehen Sie ein Beispiel aus der Branche, erkennen Parallelen und Handlungsfelder.
4. Die Erfolgsfaktoren von Social Media im Marketing werden deutlicher und die TeilnehmerInnen erhalten Anregungen zur Steigerung der Erträge durch den Einsatz von InfluencerInnen, die Nutzung von TikTok, Instagram und Co - in Verbindung mit einem Onlineproduktabschluss.
5. Sie lernen erfolgreich umgesetzte Konzepte kennen, lassen sich von den Erfolgen inspirieren und profitieren von den gemachten Erfahrungen.

Unser Angebot:

Ein Halbtagesworkshop, bei der Volksbank Lahr eG am 01.06.2022, von 13.00 Uhr bis 17.30 Uhr bildet den Rahmen der Impulse und Diskussionen.

Agenda:

1. Begrüßung und Organisatorisches
Peter Rottenecker, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Lahr eG und Stephan Vomhoff, Heidelberger Erfolgsimpulse
2. Der Kunde 2027 – wie digital will er kommunizieren und kaufen bei seiner Bank?
Vorstellung zielführender Ergebnisse des Kundenmonitors 2022 von Investors Marketing AG - ein Impuls von Frederic Begemann, Principal bei IM – ca. 15 Minuten
3. Social Media in Banken und Sparkassen
Impuls von Artur Derr, Geschäftsführer der Mehrakademie der Volksbank Lahr eG und Leon Saar, Markenverantwortlicher BlackVRst, der jungen Marke der Volksbank, erfolgreicher Influencer mit 150.000 Followern auf TikTok – ca. 45 Minuten



4. Vom Influencing zum Verkauf von Depots und Kaffee über Social Media... die Erfolgsstory der Marke „Steuerfabi“ und des Unternehmens Steuerversum GmbH und was Banken/Sparkassen davon lernen können.... - Impuls von Fabian Walter, bekannt unter dem Pseudonym "Steuerfabi" - ca. 60 Minuten
5. Diskussion von Erfolgsfaktoren im Social Media/Inbound Marketing/Social Selling aus unternehmerischer Sicht
6. Diskussion über Handlungsfelder für die Branche und für die beteiligten Banken und Sparkassen
7. Verabschiedung

Zielgruppe:

Vorständ:Innen sowie Entscheider:Innen aus dem Privatkundengeschäft von VR Banken und Sparkassen, die sich für eine Professionalisierung im Social Media und eine verbesserte Nutzung im Vertrieb interessieren.

Referenten:

- Fabian Walter, Geschäftsführer der Steuerversum GmbH und Influencer unter dem Pseudonym „Steuerfabi“
- Peter Rottenecker, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Lahr eG sowie Leon Saar und Artur Derr, BlackVRSt (von der jungen Marke der Volksbank Lahr eG)
- Frederic Begemann – Principal bei Investors Marketing AG
- Stephan Vomhoff, Heidelberger Erfolgsimpulse GmbH

Preis:

Die Kosten pro Entscheider betragen € 995, --. Jeder Teilnehmer kann eine weitere Person aus dem Bereich Marketing/Vertriebsmanagement/Innovationsmanagement kostenfrei mitbringen. Die Kapazität ist auf 10 zahlende Teilnehmer begrenzt.

Location:

Wir sind zu Gast bei der Volksbank Lahr eG, Schillerstrasse 22, 77933 Lahr, Parkmöglichkeiten gibt es in der Tiefgarage der Volksbank. Mit der Teilnahmebestätigung übersenden wir Ihnen eine Anfahrtsskizze.



Weitere Informationen und Anmeldungen:

Stephan Vomhoff

Heidelberger Erfolgsimpulse GmbH

Pfarrstrasse 20

73033 Göppingen

www.heidelberger-erfolgsimpulse.de

E-Mail-Adresse: stephan-vomhoff@heidelberger-erfolgsimpulse.de