



## „Social Media für Entscheider\*Innen“ – ein Impulsworkshop auf Basis von erfolgreich umgesetzten Konzepten

### 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 InfluencerInnen und verbundenen Firmen, die dank ihrer großen Reichweite bei Followern, einer professionellen Handhabung der sozialen Medien und gutem Multi-Channel-Vertrieb mit Produkten hohe Umsätze zu guten Margen erzielen. Was machen die anders als die Banken und Sparkassen?
4. Dieser Frage gingen beispielhaft drei Banken und zwei Vorstände in einem Workshop bei Karo Kauer Label in Eisingen/Göppingen nach. Sie ist eine der reichweitenstärksten InfluencerInnen in Deutschland, eine Marke mit siebenstelligem Werbebudget und eine erfolgreiche Unternehmerin in der Mode- und Lifestylebranche mit 50 Mitarbeitern und einem siebenstelligen Umsatz. Die Produkte werden zu 75% online verkauft. Weitere Verkaufspartner sind namhafte Adressen wie die Breuninger Gruppe, Peek & Cloppenburg sowie Engelhorn.
5. Eine Erkenntnis der beteiligten Vorstände war, dass Ihnen „diese Welt fremd war“ und 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 praktischen Beispiel erhalten sie einen Einblick, wie unternehmerischer Erfolg aus einer großen Reichweite als Influencer, professionellem Social Media, gutem Multi-Channel-Vertrieb, mit einem Anteil von 75% 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. Am Beispiel der Generation RED der Kreissparkasse Ostalb erkennt man, wie erste Schritte eines Gesamtkonzeptes wirken.
5. 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.
6. Sie lernen erfolgreich umgesetzte Konzepte kennen, lassen sich von den Erfolgen inspirieren und profitieren von den gemachten Erfahrungen.

## Unser Angebot:

**Ein Halbtagesworkshop, bei der Kreissparkasse Ostalb in Aalen, am 26.4.2023, von 13.00 Uhr bis 17.30 Uhr, bildet den Rahmen der Impulse und Diskussionen.**

## Agenda:

1. Begrüßung und Organisatorisches  
Markus Frei, Vorstandsvorsitzender der KSK Ostalb und Stephan Vomhoff, Heidelberger Erfolgsimpulse
2. Der Kunde 2027 – wie digital will er kommunizieren und kaufen bei seiner Bank?  
Vorstellung der Ergebnisse des Kundenmonitors 2020 von Investors Marketing AG.  
Ein kurzer Impuls zum Auftakt von Stephan Vomhoff – ca. 15 Minuten
3. Social Media in Banken und Sparkassen  
Impuls von Artur Derr, Geschäftsführer der mehrakadmie GmbH und Leon Saar, Markenverantwortlicher von BlackVRSt, der jungen Marke der Volksbank Lahr eG
4. „Generation RED“ – das Junge-Menschen-Konzept der Kreissparkasse Ostalb unter Einbeziehung von Social Media, Metaverse und Co. – Impuls von Johannes Abele, Referent Unternehmenskommunikation in der Kreissparkasse Ostalb





5. „So entsteht unternehmerischer Erfolg aus einer großen Reichweite als Influencerin, professionellem Social Media, gutem Multi-Channel-Vertrieb und klugem unternehmerischen Handeln – über die Story der Karo Kauer Kabel GmbH“  
Impulsvortrag von Karo Kauer, Gründerin und Inhaberin der Karo Kauer Label GmbH und Benny Staubach, Marketing Manager in der Firma – ca. 60 Minuten (angefragt)
6. Diskussion von Erfolgsfaktoren im Social Media/Inbound Marketing/Social Selling aus unternehmerischer Sicht
7. Diskussion über Handlungsfelder für die Branche und für die beteiligten Banken und Sparkassen
8. Verabschiedung

#### **Zielgruppe:**

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

#### **Referent:Innen:**

- Benjamin Staubach, Karo Kauer Label GmbH und N.N. erfolgreicher Influencer
- Artur Derr, Geschäftsführer der Mehrakademie GmbH
- Leon Saar, Markenverantwortlicher BlackVRSt und Teamleiter der jungen Marke der Volksbank Lahr eG
- Markus Frei, Vorstandsvorsitzender; Isabel Pastyrik, Assistentin (Social Media und Innovation) des VV und Johannes Abele, Referent Unternehmenskommunikation der Kreissparkasse Ostalb
- Stephan Vomhoff, Heidelberger Erfolgsimpulse GmbH

#### **Preis:**

Die Kosten pro Entscheider betragen € 795, --. Jeder Teilnehmer kann eine weitere Person aus dem Bereich Marketing/Vertriebsmanagement/Innovationsmanagement zum Preis von € 100,-- mitbringen. Die Kapazität ist auf 12 Teilnehmer begrenzt.



### **Location:**

Wir sind zu Gast bei der Kreissparkasse Ostalb, Sparkassenplatz 1, 73430 Aalen.  
Parkmöglichkeiten gibt es in der Tiefgarage der Sparkasse. Der Bahnhof ist ca. 200 Meter entfernt. Mit der Teilnahmebestätigung übersenden wir Ihnen eine Anfahrtsskizze (Navigationsadresse: Bahnhofstrasse 4, 73430 Aalen).

### **Weitere Informationen und Anmeldungen:**

Stephan Vomhoff  
Heidelberger Erfolgsimpulse GmbH  
Pfarrstrasse 20  
73033 Göppingen  
[www.heidelberger-erfolgsimpulse.de](http://www.heidelberger-erfolgsimpulse.de)  
E-Mail-Adresse: [stephan-vomhoff@heidelberger-erfolgsimpulse.de](mailto:stephan-vomhoff@heidelberger-erfolgsimpulse.de)