

Profil – krake|kommunikation 2018

1. krake|kommunikation – Kathrin Krake



krake|kommunikation ist Kathrin Krake:

Dipl. Betriebswirtin (FH) - Ausrichtung Marketing, Handel & E-Business

Erfahrungen im Marketing, insbesondere Dienstleistungs- und Online-Marketing, E-Business und Logistik, u.a. bei der Deutschen Telekom AG, Ford AG, Deutschen Post Consult GmbH und einer Personal- und Unternehmensberatung.

Seminar-/Workshop- und Projekterfahrung im Bereich Dienstleistungsmarketing, E-Business und Logistik als Wissenschaftliche Mitarbeiterin/Dozentin an der FH Koblenz/RheinAhrCampus.

Kommunikations- und Präsentationsstärke, Kundenorientierung, Unternehmerisches Denken & Handeln, Engagement, Leidenschaft und ein Gespür für das Machbare zeichnen mich aus.

2. Welche Themen können als Dozentin/Referentin/Beraterin abgedeckt werden?

=> grundsätzlich BWL Themen, insbesondere Schwerpunkt: Marketing, Social Media, Online-Marketing, Kommunikation, Vertrieb, eBusiness

- Social Media
- Strategisches Online Marketing
- Content Marketing
- Webinare
- Social Networks
- Foto- und Video-Sharing
- Twitter
- Mobile Apps
- Social Media-Anwendungsfelder im Unternehmen
- Einfluss von Social Media

- Auswirkungen von Social Media auf das Gehirn
- Einfluss von Sozialen Netzwerken auf die Gesellschaft
- Einfluss von Sozialen Netzwerken auf Kaufentscheidungen
- Website-Marketing
- Suchmaschinenoptimierung
- Webanalytics und Webcontrolling
- Bannerwerbung (Online-Werbung, Digitale Werbung)
- Suchmaschinenwerbung mit Google AdWords
- Facebookwerbung
- E-Mail-Newsletter-Marketing
- Affiliate- und Performance Marketing
- Diverse Onlinewerbeformen
- Social-Media-Marketing
- Xing, Facebook und Co. - Social-Networks, Chancen und Risiken bei beruflicher Nutzung
- Kontakte schaden nur demjenigen, der keine hat: Netzwerke online & offline
- Effiziente Nutzung kostenloser Online-Portale für erfolgreiche Public Relations
- Unternehmens- und/oder Marketing - Strategieworkshop
- SWOT-Analyse (Stärken-/Schwächen-Analyse)
- Produktportfolio-Analyse nach BCG
- USP-Entwicklung (Alleinstellungsmerkmale) - Kennen Sie Ihre Unique Selling Proposition (USP)?

- Marketingkonzeption - Wie erstelle ich ein Marketingkonzept?
- Loyalitätsmanagement/-marketing
- Unternehmen Handwerk – Management- und Führungsqualitäten entwickeln
- Ziele messen – Mitarbeitergespräche strukturiert und effizient gestalten
- Interne vs. Externe Kommunikation
- Kompetenz zeigen am Telefon / Telefonakquise
- Entwicklung Gesprächsleitfaden
- Richtige Kommunikation mit Kunden
- Kunden binden – Kunden gewinnen - Kundenloyalität
- Umgang mit Beschwerden/eigensinnigen Kunden
- Kommunikation in Konfliktsituationen
- Präsentations-/Rhetoriktechniken
- Kompetenter Auftritt – die richtige Körpersprache
- Abschlussginalen erkennen (Vertrieb)
- Unternehmens-Positionierung im Wettbewerb
- Kommunikationskiller Stress
- Prozessoptimierung/Mitarbeiter- und Kunden-Motivation durch Stressreduktion
- Dienstleistungsmarketing - die besondere Herausforderung der Vermarktung immaterieller Leistungen
- Online-Marketing
- Online-Handel

- eCommerce Anwendungsfelder - Zeit sparen & Kosten senken: Betriebsoptimierung durch den Einsatz von Social Media
- E-Business Geschäftsmodelle
- Aufbau und Einsatz eines Online-Shops
- Multi-Channel-Management

...weitere Seminare & Workshops auf Anfrage.

3. Themenfelder im Bereich Beratung – Konzeption – Umsetzung (auch als Seminar/Workshop möglich)

- Marketing- und Kommunikationsberatung
- Konzeption und Management von Projekten zur gezielten Unternehmens-Positionierung, Steigerung der Marktbekanntheit, Mitarbeitermotivation, Kundengewinnung/-bindung, Umsatzsteigerung und Sicherung von Marktanteilen
- Konzeption und Management von Projekten im Bereich Loyalitätsmanagement/-marketing
- Konzeption und Management von Projekten der internen und externen Kommunikation
- Potenzial-/SWOT-Analysen
- Organisation des Marketingbereiches (d.h. Etablierung und Standardisierung von Prozessen und Arbeitsschritten)
- Marktforschung (z.B. Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheitsstudien, Imagestudien, Positionierungsanalysen); Datenerhebung mittels CATI, Face To Face/CAPI/POS oder CAW; Full-Service von der Konzeption des Fragebogens, der qualitativen und quantitativen Erhebung der Daten, der Auswertung sowie Analyse und Interpretation der Daten
- Konzeptionelle und redaktionelle Begleitung bei der Erstellung von: Unternehmensprofilen, Mitteilungen, Mailings, Kundenanschreiben, Begleitkommunikation, Flyer, Imagebroschüren, Texte für Websites, Mitarbeiterzeitschriften und –portalen

4. Zugelassen zu folgenden Beratungsprogrammen:

- BAFA-Beraterin „Förderung unternehmerischen Know-hows“
- KfW-Beraterin „Gründercoaching Deutschland“
- Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)

5. Lehraufträge seit 2004 am RheinAhrCampus/Hochschule Koblenz

- Online-Marketing
- Strategisches Marketing / Strategisches Online Marketing
- Social Media
- eCommerce im Handel

6. Dozententätigkeit seit 2006

- Hochschule Koblenz/RheinAhrCampus, IAL, Gründungsakademie der Wirtschaftsförderung, Handwerkskammer zu Köln, Kreishandwerkerschaft, UFH Bundesverband Unternehmerfrauen im Handwerk e.V., u.a.)

7. Mitgliedschaften

- Wirtschaftsjuvenoren Bonn/Rhein-Sieg