

Referentenprofil

Vorträge

Workshops

**Ute Schmeiser**

Schmeiser Marketing



Schmeiser Marketing  
Am Bachmannsgraben 47 | 41844 Wegberg

Tel. 02434/99 30 533 | mobil 0152/ 2177 3454  
us@schmeiser-marketing.de  
www.schmeiser-marketing.de  
about.me/uteschmeiser  
www.facebook.com/SchmeiserMarketing



## Zur Person

### Ute Schmeiser

- Werbekauffrau, staatl. gepr. Wirtschaftsassistentin
- Kundenberatung, Senior Account Executive in Werbeagenturen in Karlsruhe, Köln, Duisburg, Wesel
- Texterin, Autorin Fachbeiträge, Gründercoach, Bloggerin, Referentin, Dozentin
- Seit 2001 selbständig als Marketingstrategie-Beraterin mit Schmeiser Marketing
- Freie Redakteurin (Revier-Manager)

Ute Schmeiser kommt aus dem klassischen Marketing und beschäftigt sich seit den letzten fünf Jahren intensiv mit Social Media. Sie schreibt Fachartikel auf Unternehmensportalen (u.a. [www.unternehmer.de](http://www.unternehmer.de)), bloggt zu Marketingthemen ([www.schmeiser-werbeblog.com](http://www.schmeiser-werbeblog.com)) und ist vielfältig präsent und aktiv im Internet.

*„Social Media ist das perfekte Marketing-Instrument für Unternehmen, die ihre Kunden ernst nehmen, mit Ihnen in Dialog treten und ihre Marke dadurch stärken möchten. Entsprechend liegt mein Beratungsfokus auf **Cross Media Strategien, d.h. die effektive Verknüpfung von on- und offline-Medien.** „*

Ihre Kunden sind mittelständische Unternehmen, die eine digitale Unternehmensstrategie entwickeln möchten. Ute Schmeiser führt ihre Beratung und Begleitung praxisnah und ausgerichtet an den bereits geschaffenen Unternehmenswerten durch. Viele Kunden sind freiberufliche Coaches und Trainer aus Kommunikation, Psychologie und Gesundheit. Sie führt sie zum Ziel sich als Marke zu etablieren und Expertenstatus aufzubauen.

In Ihren Vorträgen und Workshops vermittelt sie verständlich komplexe Zusammenhänge, die sie mit vielen praktischen Beispielen verdeutlicht. Der Nutzen für die Teilnehmer ist hoch, auch aufgrund der vielen praktischen Tools, Tipps und Best Practice Stories. Sie erzählt aus dem abwechslungsreichen Erfahrungsschatz ihrer Beratungsprojekte und hat dadurch auch für kleine Unternehmen umsetzbare Beispiele. Ihre Vorträge sind interessant für Menschen, die Marketing-Entscheidungen treffen und in Vorträgen bzw. Seminaren sowohl auf Wissensvermittlung als auch auf Handlungsempfehlungen Wert legen. Dies können Einzelkämpfer, aber auch mittelständische Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sein.

### Vortragsthemen

- Die Kraft des Crossmedia-Marketing
- Corporate Blog – das unbekannte Erfolgsmodell
- Facebook für Unternehmen – Zeitverschwendung oder Chance?

### Workshopthemen

- Marketing – Grundlagen-Workshop  
Was ist Marketing und was mache ich damit?  
Inhalt variabel, je nach Kenntnisstand der Teilnehmer
- Webtexte selbst schreiben – lesbar für Mensch und (Such)Maschine



**Ute Schmeiser**

Marketingstrategie-Beraterin  
Cross Media Expertin  
Social Media Coach



## Referenzen

- **W.I.N. Women, Düsseldorf**  
Vortrag Crossmedia-Marketing
- **Phoenix BusinessClub für Frauen e.V. Mönchengladbach**  
Vortrag Facebook
- **Wirtschaftsförderung Kreis Wesel**  
Veranstaltungsreihe „Themen für Unternehmen“  
Vortrag Crossmedia-Marketing
- **Unternehmerinnen für Unternehmerinnen (UfU e.V.) Düsseldorf**  
Impulsvortrag Marketingstrategie als Fundament
- **Aixistenzen, Netzwerk in Aachen**  
Impulsvortrag Corporate Blog
- **FTK Forschungsinstitut für Telekommunikation und Kooperation e.V.**  
Podiumsdiskussion beim 2.eBusiness-Kongress Ruhr, Dortmund 2013
- **Sparkasse Krefeld**  
Workshop Marketing beim Gründerpreis für Schüler 2013
- **BFBM – Bundesverband Frauen im Business und Management e.V.**  
Vortrag Cross Media Marketing
- **IHK Krefeld**  
Vorträge Cross Media Marketing, Corporate Blogs
- **FDI Fachverband Führungskräfte der Druckindustrie und Informationsverarbeitung e.V., Bezirke Düsseldorf und Bonn**  
Vortrag Cross Media Marketing
- **Wirtschaftsförderung Kreis Kleve**  
Gründertage Niederrhein
- **Frau und Beruf, Internationaler Frauentag Kevelaer**  
Vortrag Kundenakquise
- **ISIS Akademie, Wesel**  
Dozentin Erwachsenenbildung Marketing-Grundlagen

## Methoden

Freier Vortrag, teilweise mit Beamer-Präsentation, Flipchart und Metaplanwand  
Wissensvermittlung kombiniert mit Praxisbeispielen  
Individuelle Zusammenstellung, ausgerichtet gem. den Wünschen der Teilnehmer  
Basis sind aktuelle Entwicklungen, so dass die Inhalte immer uptodate sind  
Diskussion, Fragen, Tipps, Handout

### Dauer

Impuls-Vortrag 45-90 Minuten  
Workshop 1 Tag (2 x 3 Stunden)

### Referentenhonorar

nach Vereinbarung

### Termine

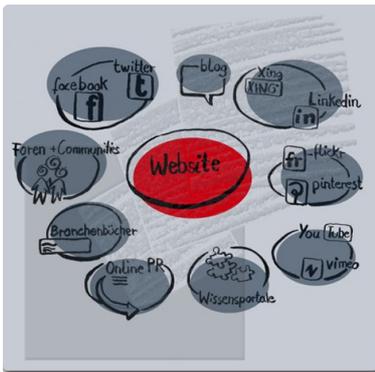
Bitte um frühzeitige Anfrage bzw. Buchung, Termine möglich ab Oktober 2014





## Impuls-Vortrag

### Die Kraft des Crossmedia-Marketing



Die Welt der Werbung ist groß und komplex. Zu den klassischen Marketinginstrumenten wie Anzeige, Film/Funk/Fernsehen, Plakat, Print und Pressearbeit kommen die neuen Medien mit Website, Social Media, Blog und online PR. Kleine und mittelständische Unternehmen müssen mit den richtigen Medien zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Mit einer eingängigen Werbebotschaft sollen (potentielle) Kunden erreicht und vom Kauf überzeugt werden. Aber welches Medium ist das richtige, wie und wann setze ich es ein?

Fragen, die Sie in diesem kurzweiligen Vortrag beantwortet bekommen:

- Warum Erfolg eine Vision braucht
- Wie alte Medien die neuen Medien ergänzen
- Was man mit Druck alles erreichen kann
- Was sind die sieben "Todsünden" einer Homepage
- Wie Pressearbeit auch online funktioniert
- und viele mehr...

**Dauer:** mind. 60 Minuten, max. 120 Minuten

**Zielgruppe:** Existenzgründer, Freiberufler, Entscheider aus dem Marketing kleiner und mittelständischer Unternehmen aller Branchen, Geschäftsführer, Marketingfachleute

**Nutzen:** Praxiswissen, Erfahrungsaustausch, Medienübersicht, Handlungsempfehlungen, Checkliste, Tipps und viele nützliche Links

**Methode:** Power Point, Flipchart, Metaplanwand

**Material:** Handout, Praxis-Checklisten





## Impuls-Vortrag

# Corporate Blog – das unbekannte Erfolgsmodell



Was ist ein Corporate Blog und wozu sollte ein Unternehmen das Blog einsetzen? Genügt die Website nicht? Und ist Facebook nicht viel passender und zeitgemäßer? Blogger sind doch eh schräge Typen, oder?

Im Vortrag zeige ich die Unterschiede der verschiedenen Plattformen auf und arbeite heraus, welche eindeutigen Vorteile ein Corporate Blog hat. Unschlagbar sind die beiden Argumente Unabhängigkeit und Sichtbarkeit. Beides ist mit Facebook nicht in dieser Form möglich.

Mit welchen technischen und inhaltlichen Mitteln so ein Unternehmensblog gestaltet werden kann, wird ebenso beleuchtet.

Fragen, die Sie in diesem kurzweiligen Vortrag beantwortet bekommen:

- Warum ein Corporate Blog kein Blog ist
- Wie ein CB Ihre Website ergänzt
- Wie Ihr Expertenwissen Sie einzigartig macht
- Wie Sie einen Corporate Blog in 10 Minuten starten
- Welche Wirkung Sie mit einem Corporate Blog erzielen (können)
- Warum ein Redaktionsplan Ihr Fundament ist, auf das Sie aufbauen
- und viele mehr...

**Dauer:** 45 - 60 Minuten

**Zielgruppe:** Geschäftsführer, Marketingverantwortliche, Freiberufler, Marketingfachleute

**Nutzen:** Praxiswissen, Erfahrungsaustausch, Handlungsempfehlungen, Checkliste, Tipps und viele nützliche Links

**Methode:** Beamer-Präsentation für Blog-Beispiele, Flipchart, Metaplanwand

**Material:** Handout, Praxis-Checklisten, Link-Tippliste





## Impuls-Vortrag Facebook für KMU – Zeitverschwendung oder Chance?



Facebook ist doch nur für Jugendliche,  
Facebook braucht kein Mensch, Facebook ist  
mir zu unsicher...

Rund 26 Millionen Deutsche nutzen Facebook – ist auch Ihre Zielgruppe dabei?  
Über 18 Millionen sind täglich auf Facebook – sehen die sich nur Katzenbilder an?  
Die Zahl der Nutzer ab 35 nimmt stark zu – wird Facebook jetzt für Sie interessant?  
Sehr viele große Unternehmen haben einen Facebook Auftritt – warum Sie nicht?

### Fragen, die Sie in diesem kurzweiligen Vortrag beantwortet bekommen:

- Warum Facebook für Unternehmen Sinn macht, die Privatpersonen ansprechen, als auch gewerbliche Kunden
- Wie Sie mit Facebook starten
- Was Sie rechtlich beachten müssen
- Warum die Anzahl an Fans nicht ausschlaggebend ist
- Wie Sie die Themen finden, die Ihre Zielgruppe interessiert
- Wie Sie das zeitlich schaffen und warum es eine gute Investition ist
- und viele mehr...

**Dauer:** 90 Minuten

**Zielgruppe:** Freiberufler, Geschäftsführer, Marketingverantwortliche, Existenzgründer, Werbefachleute

**Nutzen:** Praxiswissen, Erfahrungsaustausch, Handlungsempfehlungen, Checkliste, Tipps

**Methode:** Beamer-Präsentation für Facebook-Seiten, Flipchart, Metaplanwand

**Material:** umfangreiches Handout



Schmeiser Marketing  
Am Bachmannsgraben 47 | 41844 Wegberg

Tel. 02434/99 30 533 | mobil 0152/ 2177 3454  
us@schmeiser-marketing.de  
www.schmeiser-marketing.de  
about.me/uteschmeiser  
www.facebook.com/SchmeiserMarketing