

6-daagse Masterclass-reeks

Digitale marketing voor toerisme, leisure en hospitality professionals

2019



DUUR

6 dagen in 2019

START

24 januari 2019

LOCATIE

Breda University
of Applied Sciences

VOOR WIE

Marketeers in de Toerisme-,
Leisure- en Hospitalitysector

DEELNAMEKOSTEN

€1.995,-- per persoon
Incl. lunch, koffie, thee, etc.

DISCOVER YOUR WORLD



**Breda
Business School**

BREDA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



6- daagse Masterclass-reeks

Digitale marketing

Bent u verantwoordelijk voor de marketing van uw organisatie in de reis-, hospitality- of leisure sector? Dan weet u dat de gast van nu zich veelal online oriënteert op de volgende reis, vakantie of dagje uit. Om die gast vandaag te bereiken, is digitale marketing een must! Hoe dit strategisch, praktisch en succesvol aan te pakken, leert en ervaart u tijdens de Masterclass-reeks Digitale marketing.

BEGRIJPEN EN LEREN TOEPASSEN VAN DIGITALE MARKETING

Tijdens deze masterclass-reeks leert u alles over het optimaal vindbaar maken van uw website en het beïnvloeden van het zoek- en boekgedrag van de websitebezoekers. We kijken hierbij naar de gehele online customer journey, want zou het niet fantastisch zijn als die boeker zo tevreden is dat hij een loyale klant wordt?

SCHRIJVEN VAN UW EIGEN DIGITALE MARKETINGPLAN

Het doel van deze opleidingsreeks is u kennis te laten maken met de verschillende mogelijkheden en instrumenten in digitale marketing. Gedurende de leergang gaat iedere deelnemer aan de slag met het formuleren van een passend digitaal marketingplan voor de eigen organisatie. Tijdens de masterclasses krijgt u waardevolle feedback en bijsturing van de experts. De masterclass-reeks levert dus kennis en een concreet plan op.

WAT GAAT U DOEN?

Tijdens deze leergang wordt u op zeer interactieve wijze meegenomen in de theorie over en de praktijk achter digitale marketing en u leert het toe te passen op uw eigen situatie. Hieronder ziet u het programma per dag uitgewerkt:

PROGRAMMA:

DAG 1 (24 JANUARI 2019): DIGITALE MARKETING IN 2019

EXPERTS: MARENNA VAN REIJSEN EN WESLEY PUT – VAN DEN BEEMT

Deze dag geeft u inzicht in wat digitale marketing anno 2019 is. De experts tonen de tools om relevante data te verzamelen over de bezoeker en bespreken hoe een op de doelgroep gerichte marketingstrategie op te stellen.

Ze focussen op het definiëren van persona's en de customer journey. Daarnaast ontwikkelt u SMART KPI's gericht op de doelstellingen van uw eigen organisatie.

DAG 2 (7 FEBRUARI 2019):

ZICHTBAARHEID EN VINDBAARHEID: FIRST PAGE OF GOOGLE

EXPERTS: MARENNA VAN REIJSEN EN JEROEN VINKESTEIJN

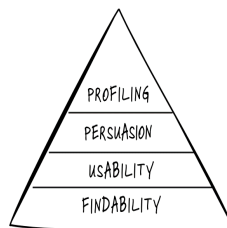
Tijdens deze dag ervaart u hoe uw website beter gevonden wordt door uw potentiële klanten. Dat begint met zichtbaar zijn op Google's eerste pagina. Daarnaast begeleiden de experts u in het genereren van de *gewenste* bezoeker op uw website.

U maakt kennis met zoekmachine optimalisatie (SEO), adverteren op zoekmachines (SEA), e-mailmarketing en social media monitoring. Onze experts geven actuele tips en reiken u concrete handvatten.

DAG 3 (7 MAART 2019): VERLEIDEN EN CONVERSIE

EXPERTS: HEDWIG WASSING EN MARTIN VAN KRANENBURG

De derde dag van deze opleidingsreeks gaat over conversie. Veel bezoekers naar uw website trekken is natuurlijk belangrijk, maar uiteindelijk gaat het om het spel hoe u van een bezoeker een boeker weet te maken. Hoe verleidt u de website bezoekers om bij u te boeken en niet bij uw concurrent? Met gebruik van o.a. Google Analytics krijgt u meer grip op het bezoekersgedrag en ziet u op welke plekken in uw website nog kansen liggen. Ook leert u meer over bewezen beïnvloeding- en verleidingsprincipes die de conversie van uw website kunnen verhogen.



DAG 4 (18 MAART 2019): VAN BOEKER NAAR FAN!

EXPERTS: LOBKE ELBERS EN PIETER DE ROOIJ

Dag 4 staat in het teken van het aangesloten houden van uw klant/gast! Uw ziet als ondernemer waarschijnlijk graag dat uw klant de volgende keer dat hij/zij weer op zoek is bij u terugkomt! Sterker nog, het zou fantastisch zijn als zijn of haar vrienden en kennissen ook uw gast worden, toch? Door middel van influencermarketing 2.0, copywriting en contentcreation krijgt u inzicht in hoe van uw klant een ambassadeur te maken en mogelijk zelfs een FAN!

Hiervoor is een goede content strategie voor nodig, een plan van aanpak voor de juiste community building- en management en logischerwijs speelt Customer Relationship Management (CRM) hier een cruciale rol in.

DAG 5 (26 MAART 2019): IK KEN U!

EXPERTS: MARTIN VAN KRANENBURG EN HEDWIG WASSING

Online personalisatie is dé volgende stap voor marketeers en ondernemers die meer uit hun website willen halen. De techniek is er klaar voor om de juiste boodschap op het juiste moment aan de juiste persoon te communiceren. De tijd dat u één (homepage) website voor iedere bezoeker voorschotelde is voorbij. Tijdens deze dag gaat u aan de slag met het creëren van een gepersonaliseerde bezoekerservaring en het bepalen van een op maat gemaakte strategie voor online personalisatie.

DAG 6 (18 APRIL 2019):

PRESENTATIES EIGEN DIGITALE MARKETINGPLAN EN WRAP UP

VAKJURY: MARTIN VAN KRANENBURG, LOBKE ELBERS EN MARENNA VAN REIJSEN

Vandaag presenteert u uw eigen digitale marketingplan aan de overige deelnemers en experts van Breda University of Applied sciences. Met dit plan zet u digitale marketing in en bereikt u de doelstellingen van uw organisatie, ook nu de masterclass-reeks tot een einde is gekomen. Na afloop van deze dag ontvangt u het officiële deelnamecertificaat en sluiten we af met een gezellige borrel.



RETURN ON EDUCATION:

Na het doorlopen van deze 6-daagse masterclass-reeks:

- Heeft u een concreet digitaal marketingplan voor uw eigen organisatie in handen;
- Bent u volledig thuis in de kansen die digitale marketing biedt;
- Bent u bekend met verschillende digitale marketingstrategieën en weet u welke voor uw organisatie passend is;
- Weet u hoe de online customer journey van uw klanten en gasten in elkaar zit;
- Weet u hoe u uw websitebezoekers met verschillende methoden kunt verleiden over te gaan tot booking;
- Kent u het belang van SMART KPI's, SEO en SEA;
- Weet u hoe u uw bezoekers kunt veranderen in loyale terugkerende klanten en ambassadeurs voor uw organisatie;
- Bent u bekend met methoden om online personalisatie en marketing automation toe te passen.

INVESTERING:

€1.995,- (ex. BTW) voor de gehele 6-daagse + deelnamecertificaat

Laat het ons weten wanneer u geïnteresseerd bent in slechts een of een aantal modules. Ook hier bieden we mogelijkheden voor!



Marenn van Reijzen

is adviseur online marketing, communicatie en tekstschrjver. Daarnaast als docent digital marketing & e-Lab actief bij Breda University of Applied Sciences. Marenn is auteur van het boek Interactieve Marketing, eindredacteur van de Online Scorecard 3.0 (2014, Pearson Education Benelux) en ervaren blogger voor Frankwatching.



Lobke Elbers

is Industry Specialist digitalization and technology in travel, tourism & hospitality. Ze is als Travel industry expert betrokken bij het platform Shopping Tomorrow en is jarenlang director geweest van online platform TravelNext.



Hedwig Wassing

heeft ruim 30 jaar ervaring met E-commerce voor o.a. KLM en Belvilla vanuit zowel business als ICT perspectief. Hij geeft regelmatig presentaties op congressen en gastcolleges aan Breda University of Applied Sciences over Big Data en Customer Engagement.



Martin van Kranenburg

Is expert in conversieoptimalisatie en neuromarketing. Martin heeft aan de wieg gestaan van de websites van D-reizen (1995-2006) en Micazu. Hij is gepassioneerd spreken en laat je zien hoe u website bezoekers subtiel kunt overtuigen.



Wesley Put-van den Beemt

is senior docent Online Marketing aan Breda University of Applied Sciences. Wesley doceert over consumentengedrag, customer journey, online marketing, grondslagen voor e-business, marketingcommunicatie, optimalisatie van websiteconversies, belevingsontwerp en klantbetrokkenheid.



Jeroen Vinkesteijn

is als onderzoeker en docent aan Breda University of Applied Sciences gespecialiseerd in e-business en sociale media. Jeroen heeft veel gepubliceerd over het gebruik van sociale media vanuit een industrieperspectief in Nederland.

Pieter de Rooij

is senior docent experience marketing en CRM docent aan Breda University of Applied Sciences. Zijn expertise ligt voornamelijk in consumentengedrag, experience marketing en Customer Relationship Management in de cultuursector.

Alles op een rijtje

DATA:

Start 24 Januari 2019

DUUR

10:00 – 16:00

INCLUSIEF

Lunch, koffie & thee

LOCATIE

Breda University of Applied Sciences

AANTAL DEELNEMERS

Max. 16

VRAGEN?

bbs@buas.nl



Games



Media



Hotel



Facility



Built Environment



Logistics



Tourism



Leisure & Events

Breda Business School biedt professionals opleidingsprogramma's aan in de domeinen Games, Media, Hotel, Facility, Built Environment, Logistics, Tourism, Leisure & Events.

Deze programma's komen voort uit de specialistische opleidingen van onze internationale hogeschool Breda University of Applied Sciences.

Onze kracht is het (op maat) ontwikkelen en geven van opleidingsprogramma's door experts met internationale ervaring in de profit en non-profit sector.

Heeft u een specifiek opleidingsvraagstuk voor uw medewerkers? Wij ontwikkelen graag voor u een opleidingsprogramma op maat!

Kijk op BUAS.NL/BBS voor meer informatie.

Mgr. Hopmansstraat 2
4817 JS Breda

P.O. Box 3917
4800 DX Breda
The Netherlands

www.buas.nl/bbs