

Storytelling: boeien, werven en activeren via de nieuwste technieken

De tijd van traditionele reclame en plat adverteren is al lang voorbij. Geen enkel bedrijf of organisatie kan vandaag de dag zonder contentstrategie. Contentmarketing wordt door media en merken volop ingezet om klanten te werven, te boeien en te activeren tot de aanschaf van producten en diensten. Storytelling speelt een cruciale rol in de realisatie van succesvolle klantrelaties en customer journeys.

Tijdens deze bijeenkomst

- krijg je een update van de nieuwste ontwikkelingen in storytelling zoals data driven en cross device storytelling,
- inclusief een heel (nieuw) scala aan instrumenten: mixed reality, chatbots (storytelling vanuit de klantvraag), social stories, podcasts, video, gamification etc.;
- leer je welke kansen er liggen voor jouw bedrijf en hoe je ervoor kan zorgen dat jouw verhalen bijdragen aan de conversie;
- leer je van en word je geïnspireerd door vakgenoten over het verhalen vertellen, over de organisatie van het werkproces daarbij en over de ontsluiting van je producten en diensten.

PRAKTISCH

Voor wie? Directies, (content)marketeers, brand-, sales- en accountmanagers, contentmanagers, business- en productontwikkelaars, product owners, uitgevers, community managers, (hoofd)redacteuren, in zowel corporate als mkb-uitgeverijen

Wanneer? **Maandag 24 september 2018, 13.30-17.00 uur**

Waar? de Mediafederatie, Hogehilweg 6, Amsterdam

Kosten?* Gratis voor MMA- en MVW-leden*; leden van GAU, GEU en NDP Nieuwsmedia betalen € 175,-*; niet-leden betalen € 350,-*. Prijzen excl. btw.

Meld je direct aan



PROGRAMMA

13.30 Ontvangst en deelnemersregistratie

13.50 Welkom door Nineke van Dalen, directeur de Mediafederatie Academy
Deze middag wordt gemodereerd door Peter van Gorsel.

14.00 Keynote 'The Next Generation in Storytelling'

Duopresentatie van Peter van Gorsel, senior strateeg, en Tim Murck, acteur en Chief Product Officer bij gameontwikkelaar Flavour. Thema's die Peter en Tim behandelen: Welke doelen bereik je of kun je bereiken? Waarom wordt storytelling ingezet? Hoe meet je het effect? Hoe zet je het in? Wat is een interessant en opvallend digitaal narratief design en aan welke eisen voldoet een effectief verhaal? Ze tonen voorbeelden van conversie met betrekking tot verschillende KPI's, zoals stickyness, informeren, merk laden, activatie, instructie en educatie.



14.45 Pauze

15.00 Storytelling met Insta Stories, Snapchat en Facebook

Sjef Kerkhofs, partner bij social media agency Daily Dialogues, legt uit hoe merken Insta Stories (met meer dan 300 miljoen actieve gebruikers), Snapchat en Facebook gebruiken voor brand en product awareness. Hij zal aan de hand van klantcases de inzet illustreren van de 'direct buy optie', Insta Stories ten opzichte van het totale spectrum van social storytelling en van features als video, teksten en stickers, locaties en hashtags, polls en lenses oftewel: de augmented reality-filters die Snapchat zo populair hebben gemaakt.

15.40 Storytelling met podcasts

Thijs Peters, hoofdredacteur Management Team en co-host van de Business Books Podcast, opent met een introductie over de populariteit en de volwassenwording van podcasts. Vervolgens vertelt hij over zijn doelen en ervaringen met de maandelijkse podcasts over managementboeken en hoe hij een niche-publiek opbouwt. Leer van zijn do's en don'ts en de keuzes die hij maakte en wat hij heeft geleerd. Welke stappen zette hij concreet? Maar ook: wat zijn de verwachtingen van deze inkomstenbron?

16.15 Pitstop

16.20 Storytelling met korte online video's en animaties

Sjef Kerkhofs geeft antwoord op vragen als hoe je van jouw merkcontent echte 'thumb stoppers' maakt. Hoe breng je een verhaal in een video of animatie van ca. 30 seconden of 1 minuut? Wat zijn valkuilen en succesfactoren? Hoe kom je van (klant)vraag en doelstelling naar een storyboard en eindresultaat? Welke (budget)keuzes kun je maken in bijvoorbeeld locatie, voice-over, muziek, tekst en beeld?

17.00 Vragen, afsluiting & borrel

INFORMATIE

Voor meer informatie neem je contact op met Linda Wit, telefoon 020 - 430 91 65.

Inschrijfformulier

*Betalings- en annuleringsvoorwaarden

Na deelname ontvang je van ons een factuur. Het is altijd mogelijk om een vervangende collega in jouw plaats te laten deelnemen indien je ons hierover informeert. Je kunt je zonder kosten afmelden tot 10 werkdagen voor de bijeenkomst. Bij afmelding 6 t/m 9 werkdagen voor de bijeenkomst wordt 75% en bij afmelding 0 t/m 5 werkdagen wordt 100% in rekening gebracht. Voor MMA- en MVW-leden vervalt bij afmelding binnen 5 werkdagen de korting van € 175,-. Dit bedrag wordt dan alsnog in rekening gebracht.

Voor werkgevers zijn deze zakelijke scholingskosten fiscaal aftrekbaar. Voor particulieren zijn scholingskosten aftrekbaar van de inkomstenbelasting. Daarbij geldt een drempelbedrag van € 250,-.