

Speaker-Profil: Digital Marketing Expertin Prof. Dr. Claudia Hilker

Sie suchen eine kompetente, interessante und erfahrene Rednerin? Prof. Dr. Claudia Hilker begeistert Ihre Teilnehmer mit Leidenschaft für innovative Marketing Themen wie Social Media und Content Marketing. Mit Kreativität und Humor präsentiert sie frische Ideen. Sie gewinnt ihre Teilnehmer mit interaktiven Vorträgen, inspiriert sie zu neuen Denk- und Handlungsweisen für zukunftsrelevante Themen.



Expertin, Mutmacherin und Vormacherin

Prof. Dr. Claudia Hilker gibt im Vortrag frische Impulse, neue Strategien zu finden und fängt ihre Teilnehmer emotional ein. Sie berührt das Publikum durch einprägsame Botschaften, hinterfragt Überzeugungen und regt zum Nachdenken an. Zu ihrem Repertoire zählen Infotainment und Storytelling. Ihre Neugierde auf Menschen führt dazu, dass sie die Inhalte mit Leidenschaft und rhetorischen Fähigkeiten präsentiert. Sie macht Mut und moviert für Zukunftsthemen, indem sie neue Perspektiven mit Praxisbeispielen aufzeigt.

Offenheit für den digitalen Wandel wecken

Prof. Dr. Claudia Hilker gibt Strategie-Workshops für Top-Manager. Sie hält Vorträge und hat Lehraufträge für digitale Marketing-Kommunikation an diversen Hochschulen. Bevor sie sich selbständig gemacht hat, hat sie Internet-Projekte in Konzernen geleitet. Seit 2002 berät sie mit ihrer Firma „Hilker Consulting“ namhafte Unternehmen wie AXA, Flughafen München und PSD Banken im digitalen Wandel. Deshalb kann sie auf vielfältige Praxis-Erfahrung zurückgreifen. Die Verbindung von Theorie und Praxis überzeugt die Zuhörer.

Marketing Herausforderungen meistern: Digitalisierung, Social Media und Leadership

Heute äußern Menschen ihre Meinung online in Social Media. Damit entstehen für Unternehmen Risiken, denn viele haben die digitalen Medien noch nicht in ihre Marketing-Kommunikation integriert. Auch die Fach- und Führungskräfte sind in ihren neuen Herausforderungen für „Digital Leadership“ oft überfordert. Unternehmen, die sich den neuen Anforderungen der Digitalisierung stellen und mit Change Management den Wandel unterstützen, sichern ihre unternehmerische Existenz für die Zukunft.

Teilen von Wissen, Erfahrungen und Forschungsergebnissen

Prof. Dr. Claudia Hilker teilt ihr Wissen durch Vorträge, Seminare, Workshops, Beratung, Coaching, Bücher und Vorlesungen in Lehraufträgen sowie online durch Blogs, Webinare mit Social-Media-Networking. Prof. Dr. Claudia Hilker ist ein Highlight für Kongresse. Sie verbreitet Inspirationen und Begeisterung an die Teilnehmer. Gerne erstellen wir Ihnen einen individuellen Vortrag nach Ihren Wünschen. Schreiben Sie uns eine [E-Mail](#).

[Hilker Consulting](#)

Prof. Dr. Claudia Hilker
Bergerstrasse 23
40213 Düsseldorf

Fon: 02 11 / 60 00 614
Mobil: 01 77 / 60 57 849
info@hilker-consulting.de

Vorträge von Prof. Dr. Claudia Hilker zur Digitalisierung

Wenn sich Kunden-Bedürfnisse verändern, dann müssen sich auch Unternehmen verändern. Deshalb lautet die zentrale Frage: „Wie gut ist Ihr Unternehmen auf die Digitalisierung vorbereitet?“ Dazu liefert Prof. Dr. Claudia Hilker Vortragsthemen zur Digitalisierung mit Social Media und Content Marketing.

1) Schöne neue Arbeitswelt? JA: mit Arbeit 4.0, agiles Projektmanagement und Digital Leadership!

Die Digitalisierung erfordert Anpassungen an die Arbeitswelt und Führungskultur in Unternehmen. Durch die *Digital Natives* steigen die Anforderungen an Partnerschaft, Transparenz, Networking und Vernetzung. Die Team- und Projekt-Arbeit verändert sich damit maßgeblich. Führungskräfte stehen deshalb vor der großen Herausforderung, die Bedürfnisse der Generationen zu verbinden. Bereiten Sie sich auf die neuen Anforderungen vor. Lassen Sie sich für die Zukunft inspirieren! Inhalte:

- Arbeit 4.0: Mobiles Arbeiten braucht neue Strukturen wie agiles Projektmanagement
- Digital Natives und Digital Immigrants: Werte, Konflikte, Motivation
- Projektmanagement für das Führen virtueller Teams
- Learnings: Chancen und Risiken der digitalen Arbeitswelt
- Praxis-Beispiele wie Digital Leadership (nicht) gelingt
- Handlungsempfehlungen für Digital Leader

2) Digital Trends für die Zukunft der Marketing Organisation

- Aktuelle Digital Marketing Trends
- Trends für Social Media und Mobil Marketing
- Agile Methoden im Digital Marketing
- Best-Practice-Beispiele für Digital Marketing
- Digital Marketing Strategien und Aussichten

3) Mit einer positiven Online-Reputation neue Kunden gewinnen

- Positionierung und Reputationsmanagement
- Aufbau einer Experten-Positionierung online
- Content-Marketing, Blogging und Social Media
- Best Practice Beispiele zum Community Aufbau
- Umgang mit User-Generated-Content
- Erfolgreiche Rahmenbedingungen und Strategien

4) Wie Sie Ihre digitale Sichtbarkeit mit Online-Marketing erhöhen

Mit digitaler Sichtbarkeit lassen sich individuelle Ziele leichter verwirklichen, z. B. Experten-Positionierung. Dabei ist die Relevanz der Inhalte ein entscheidendes Kriterium für digitale Sichtbarkeit. Der Vortrag zeigt wirksame Strategien im Online-Marketing, Tipps und Tools mit Praxisbeispielen. Inhalte:

- Ansätze zur Erweiterung der eigenen Community
- Wie Social Media Manager die richtige Zielgruppenansprache finden
- Reputationsmanagement: Social Media zur Experten-Positionierung
- Rechtliche Fallstricke und Tretminen
- Strategien, Prozesse, Ressourcen und Erfolgsmessung



Vorträge von Prof. Dr. Claudia Hilker über Social-Media-Marketing

5) [Erfolgreiche Social-Media-Marketing-Strategien für Unternehmen](#)

Im Vortrag geht es darum, wie Social Media die Wertschöpfung für Unternehmen optimiert. Mit Beispielen, wie man Social-Media strategisch abteilungsübergreifend im Unternehmen einbindet und somit Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Service und Marktforschung verbindet. Die Zuhörer erfahren, wie sie ihre Zielgruppen finden und wie sie erfolgreich mit Social-Media-Marketing arbeiten. Prof. Dr. Claudia Hilker präsentiert im Vortrag exklusive Ergebnisse aus ihrer Dissertation: [Social-Media-Marketing am Beispiel der Versicherungsbranche](#). Auf Wunsch können die Zuhörer ihre Fachbücher mit 20 % Rabatt erwerben, z. B.: [Social Media für Unternehmen](#) oder [Erfolgreiche Social Media Strategien für Unternehmen](#). Inhalte:

- Status Quo, Hürden und Probleme von Social-Media-Marketing
- Chancen, Risiken, Nutzen und Ziele für Unternehmen
- Wie Unternehmen strategische und operative Social-Media-Ziele definieren
- Digitalisierung und Innovationsmanagement mit Social Media
- Online-Reputationsmanagement und Krisenmanagement
- Rahmenbedingungen für erfolgreiche Social Media Strategien mit Guidelines
- Social Media im Risiko-Management mit fünf Risikotypen
- Negative Fallbeispiele: Reputationskrisen und deren exponentielles Wachstum im Internet
- Positive Fallbeispiele: Wie Unternehmen mit Social-Media-Marketing neue Kunden gewinnen
- Erfolgsmessung: Modelle wie die Social-Media-Balanced-Scorecard
- Optimierung der Wertschöpfungskette durch Social Media
- Prozesse und Zeitmanagement für Social-Media-Management
- Taktische Empfehlungen zum Social-Media-Marketing

6) [Wie die integrierte Unternehmenskommunikation mit Social Media gelingt](#)

Der Vortrag vermittelt das Know-how, um Social Media strategisch in die Kommunikation einzusetzen.

- Unternehmenskommunikation mit Integration der digitalen Medien und Social Media
- Nutzen und Einsatzfelder anhand von Best Practice Beispielen
- Content-Marketing mit Storytelling kreativ und interaktiv gestalten
- Community-Aufbau und virale Effekte
- Social Media Relations und Newsrooms
- Umgang mit Bloggern und User-Generated-Content
- Reputationsmanagement und Monitoring
- Erfolgsfaktoren einer digitalen Kommunikationsstrategie

7) [Qualifizierte Leads mit Inbound Marketing und Social Selling gewinnen](#)

Unternehmen können mit Inbound-Marketing potentielle Kunden magnetisch anziehen, wenn sie sich auf die Bedürfnisse ihrer Zielgruppen konzentrieren. Durch hochwertigen Content (wie Whitepaper, E-Books oder Webinare) gewinnen sie die Aufmerksamkeit der Zielkunden. Inbound-Marketing umfasst gezielte Phasen, um den Website-Besucher in einen Lead zu verwandeln und als Kunden zu gewinnen. Inhalte:

- Definition, Methoden und Praxisbeispiele mit hoher Conversion wie Dell Kampagne
- Ziele, Nutzen und Einsatzfelder sowie Instrumente wie Kampagnen-Management
- Tools zur Marketing-Automatisierung mit Workflows und Lead Management
- Praxisbeispiel zur Entwicklung einer Inbound Marketing-Strategie
- Social Selling Strategien mit Vorgehensmodell und Tipps
- Handlungsempfehlungen zum Inbound Marketing

Vorträge von Prof. Dr. Claudia Hilker über Content Marketing

8) Content-Marketing: Strategie-Entwicklung mit der Canvas Methode

Mit Content Marketing bieten Unternehmen ihren Dialogpartnern relevante Inhalte. Damit erzeugen sie Vertrauen und gewinnen Reputation. Prof. Dr. Claudia Hilker präsentiert im Vortrag Einblicke in das neue Buch: [Content Marketing in der Praxis: Ein Leitfaden – Strategie, Konzepte und Praxisbeispiele für B2B und B2C-Unternehmen](#). Wie relevanter Content der Schlüssel zur Wahrnehmung von Kunden wird, welche Maßnahmen Unternehmen ergreifen müssen, um wirksamen Content zu entwickeln. Inhalte:

- Definition, Methoden und Praxisbeispiele zum Einsatz von Content Marketing
- Ziele, Nutzen und Einsatzfelder sowie Instrumente wie Customer Journey und Buyer Persona
- Canvas mit Agenda Setting: Themen, Ansprache und Tonalität
- Praxisbeispiel zur Entwicklung einer Content Marketing-Strategie
- Prinzipien, Konzeption, Produktion und Content-Management
- Einsatz von Instrumenten wie Storytelling mit Ideenfindung
- Wie man Tretminen, Probleme und Fehlerquellen meidet
- Handlungsempfehlungen zum Content-Management

9) Wie man neue Plattformen wie Instagram, SnapChat und Periscope nutzt

Wie lässt sich mit der Schnellebigkeit der neuen Medien umgehen? Muss ein Marketer alle neuen Plattformen wie Instagram, SnapChat und Periscope in das Marketing integrieren? In der Praxis zeigt sich eine große Spannweite zwischen Befürwortern und Ablehnern. Die Meinungen reichen von: "Das brauche ich nicht" über Irritation: "Muss das wirklich sein?". Der Vortrag erläutert wesentliche Aspekte zur Entscheidungsfindung. Die Zuhörer gewinnen einen Überblick über das Thema mit Praxis-Beispielen:

- Was ist der Nutzen fürs Marketing?
- Wie sind die Einsatzbereiche, Erfolge und das Nutzungsverhalten?
- Welche Best-Practice Beispiele und Handlungsempfehlungen gibt es für Unternehmen?

10) Erfolgreiche Crossmedia-Kampagnen im Content-Marketing

Mit Crossmedia-Kampagnen im Content-Marketing können Unternehmen neue Kunden gewinnen. Mit der Kampagne wird eine durchgängige Leitidee in zielgruppen-relevanten Medien crossmedial kommuniziert. Über digital vernetzte Touchpoints erfolgt die Ansprache der Zielkunden, um interaktive Nutzwerte und Mehrwerte zu bieten. Wie funktioniert das in der Praxis - ohne Verzerrung? Der Beitrag zeigt anhand von Praxisbeispielen, wie Konzeption, Planung und Umsetzung gelingen. Inhalte:

- Der Wandel in der Marketing-Kommunikation und die Implikationen für das Marketing
- Welche Kampagnen die Zielkunden im Content-Marketing von der Marke erwarten
- Praxisbeispiele und Vorgehensmodelle im B2B- und B2C-Bereich
- Customer Journey und Customer Experience Management mit Touchpoint Marketing
- Handlungsempfehlungen und Management-Tools zur Automatisierung

Was Zuhörer über Prof. Dr. Claudia Hilker sagen

> **Annette Elias**, Marketing-Assistentin bei Geffroy: "Das Social-Media-Seminar hat mir sehr gut gefallen. Es war sehr informativ, offen und interaktiv. Es war interessant und absolut kurzweilig."

> **Rainer Schmoldt**, Personalberater bei Mercuri Urval: "Frau Hilker ist sehr kompetent. Man merkt, dass sie seit Jahren Social Media erfolgreich einsetzt und mit Leib und Seele dabei ist. Sie bringt die Themen verständlich auf den Punkt, klasse!"



> **Andreas Kretschmer**, Geschäftsführer der DSG-Internet-Agentur: "Ich habe schon einige Vorträge von Frau Hilker besucht und es gefällt mir, wie sie die Themen vermittelt: einfach, locker und unterhaltsam. So prägen sich die Inhalte leicht ein."

> **Martin Müller**, XING Trainer und Finanzmakler bei SOLUT Financial Consulting: "Bin begeistert von Prof. Dr. Claudia Hilker und ihrem sehr überzeugenden und professionellen Social-Media-Vortrag. Prof. Dr. Claudia Hilker stellt in Kürze alle wichtigen Zusammenhänge her und gibt einen erstklassigen Überblick über die Thematik. Den Vortrag kann ich sehr empfehlen."

> **Katja Müllers**, Mediaberatung, Bank-Verlag Medien: "Den Social Media Vortrag von Prof. Dr. Claudia Hilker kann ich wirklich jedem ans Herz legen, der einen schnellen und kompetenten Überblick über die professionellen Möglichkeiten von Social Media haben möchte. Frau Hilker schafft es, in ansprechender und flexibler Form, die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer zu erkennen und dynamisch zu integrieren. Ich bin begeistert!"

> **Klaus Parchent**, Rechtsanwalt von SSP-Law: "Frau Hilker ist eine ausgesprochen fachkundige und fesselnde Referentin. Im Social Media Vortrag steckt enorm viel Inhalt, den sie geschickt und mit viel Power vermittelt. Durch viele praxisnahe Beispiele werden die Zuhörer eng eingebunden und entdecken viele neue Ansatzpunkte für ihr eigenes Business. Hier werden nicht nur Ideen geweckt, sondern auch Ratschläge erteilt, die einem helfen, das Social Media konzeptionell und strategisch für sich zu nutzen. Am liebsten würde man gleich die ganze Nacht durchmachen, um bei allen Ideen gleich in die Umsetzung zu gehen."

> **Hans-Werner Uhlmann**, Mitglied der Geschäftsführung der PR-Agentur Dr. Brandt GmbH Kommunikation für Wirtschaft und Politik: "Dreieinhalb anregende Stunden, schwindende Skepsis und ein interessanter Wissensaustausch: Das sind meine Eindrücke von Prof. Dr. Claudia Hilkers Vortrag Social Media für Unternehmer. Der PR-Fachfrau Hilker gelingt es professionell-sympathisch in die Gedankenwelt der Social Media einzuführen, die Spielregeln verständlich zu machen. Ich bin infiziert! Obwohl ich kein digital native bin, werde ich Social Media Schritt für Schritt in meinen Alltag integrieren, beruflich und privat."

Tipp: Schauen Sie sich einfach den [Speaker-Film](#) mit Prof. Dr. Claudia Hilker auf dem BDU-Beratertag an.

Ausgewählte Referenzen von Prof. Dr. Claudia Hilker

Dissertation

Social-Media-Marketing am Beispiel der Versicherungsbranche

Workshop für Social-Media-Events

- AMC Finanzforum, Düsseldorf
- Charta-Messe, Neuss
- DJV- Journalistenverband, München und Düsseldorf
- KMU-Fachtagung, Zürich / Schweiz
- IBM, Düsseldorf
- M-Days Messe, Frankfurt
- Salesforce, München
- Volksbank Berlin
- BWGV-Akademie, Stuttgart
- Moderation und Workshop Infect, Düsseldorf

Social-Media-Seminare

- Georg-von-Holtzbrinck-Schule, Handelsblatt, Düsseldorf
- Euroforum Management und IIR, Düsseldorf
- News aktuell, Hamburg

Beratung: Social-Media-Strategien

- Atlanta Büromöbelhandel aus den Niederlanden
- Dein-Guter-Ruf.de, Reputationsmanagement
- Dentsu, Werbe-Agentur in Düsseldorf
- Dotversicherung, Anbieter für Top-Level-Domains
- Femity, Frauen-Community für berufstätige Frauen
- Gerschon, Anbieter und Händler für Kosmetik-Verpackungen
- Goldwell, KMS-Haarprodukte weltweit
- MicroStrategy, CRM-Software mit Sitz USA
- PSD-Bankenverband mit 15 Banken bundesweit
- TGCG, Küchenhersteller und Handel international
- Sutter Telefonbuchverlag aus Essen
- Universal Music, Musikproduzent und Handel aus Berlin
- Wunderknaben, Social Media Agentur in Düsseldorf

Erstellung von Social-Media-Studien

- Web 2.0 in der Assekuranz, 2009
- [Social Media in der Assekuranz](#), 2011

Buch-Publikationen über Social Media mit Buchpreis

- [Erfolgreiche Social Media Strategien für die Zukunft](#), Lindeverlag, 2012
- [Social Media für Unternehmer](#), Lindeverlag, 2010
- [Web 2.0 in der Assekuranz](#), Gabler Verlag, 2009

Social-Media-Lehraufträge

- „Social-Media-Manager“ an der FH Köln und FOM Essen
- „Social-Media-Management“ an der EMBA Medienakademie
- „Corporate Communication“ an der FOM Düsseldorf

