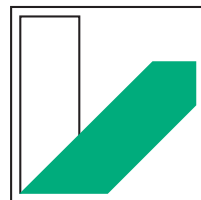


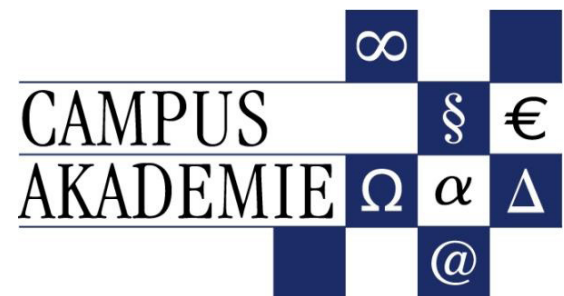
Case Study

Universität Bayreuth – CAMPUS-AKADEMIE: MBA Sportmanagement

Zielgerichtetes Branding und Generierung von qualifizierten Anfragen für den MBA Sportmanagement über das Netzwerk von Bildungsweb



**UNIVERSITÄT
BAYREUTH**



Agenda



1. Vorstellung CAMPUS-AKADEMIE

2. Ausgangslage

3. Ziele

4. Maßnahmen

5. Fazit

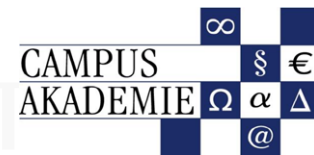
6. Über Bildungsweb

UNIVERSITÄT
BAYREUTH



1. Vorstellung CAMPUS-AKADEMIE

Die CAMPUS-AKADEMIE der Universität Bayreuth bietet Weiterbildungsangebote für Berufstätige auf universitärem Niveau an. Der MBA Sportmanagement baut auf dem Konzept der Bayreuther Sportökonomie auf und ermöglicht Personen, die im nationalen und internationalen Sportbereich tätig sind und Quereinsteigern, die sich für die Sportbranche interessieren, sich neben dem Beruf in den Bereichen Sportmanagement, BWL und Recht weiterzubilden. Diese werden durch den MBA auf Aufgaben von Führungskräften im Sportbusiness vorbereitet.



2. Ausgangslage

Der Studiengang MBA Sportmanagement ist sehr spezifisch und verlangt nach einer zielgerichteten Vermarktung, durch welche die relevante Zielgruppe ohne große Streuverluste angesprochen werden kann. Hieraus ergeben sich für die Vermarktung im Internet diverse Problematiken.

Der Markt bietet verschiedene Portale, auf welchen Studiengänge gelistet werden können. Das Angebot variiert von allgemeinen Studienportalen, welche Abschlüsse aller Art präsentieren, bis hin zu spezifischen Portalen, die nur ausgesuchte MBA-Programme vorstellen. Durch die verschiedenen Schwerpunkte variiert die Reichweite dieser Portale immens. Bei der Vielfalt der Portale besteht zudem die Gefahr, schnell den Überblick über die im Internet veröffentlichten Daten zu verlieren. Häufig ist es nicht möglich, schnelle Änderungen in Echtzeit vorzunehmen, wodurch die Optimierung der Profile länger dauern kann. Die Pflege der Profile, um die Aktualität zu garantieren, kann zudem sehr zeitintensiv sein und birgt durch den zusätzlichen Personal- und Arbeitsaufwand versteckte Kosten.

Eine zentrale Herausforderung besteht darin, über die Portale qualifizierte Anfragen von interessierten Besuchern zu erhalten. Diese sind sehr wertvoll, da die Hochschule hierdurch die Möglichkeit hat, in eine direkte Kommunikation mit den Interessenten zu treten und diese mit weiteren Unterlagen zu versorgen.

Hieraus lassen sich drei konkrete Problemfelder ableiten:

1. Unübersichtlichkeit der Portale im Markt
2. Kosten aufgrund des Pflegeaufwands
3. Schwierigkeiten bei der Generierung von qualitativen Anfragen

MBA-Vergleich.de:

- Sehr spezifisches Portal, ausschließlich Listung von MBA-Studiengängen
- Suchauswahl: Studienrichtung „Sport- und Tourismusmanagement“
- Volltextsuche anhand von Keywords
- Durchschnittlich 100.000 Seitenaufrufe und 60.000 Besuche pro Monat

Master-Vergleich.com:

- Portal für alle Master-Studiengänge
- Suchauswahl: Studienrichtung „Business Administration“
- Durchschnittlich 210.000 Seitenaufrufe und 91.000 Besuche pro Monat

Bildung.de:

- Zentrales Bildungsportal mit Bereich Studium (Master und Bachelor)
- Suchauswahl: Studienrichtung „Business Administration“
- Volltextsuche anhand von Keywords
- Durchschnittlich 160.000 Seitenaufrufe und 100.000 Besuche pro Monat



4.2 Programm des Monats

Der MBA Sportmanagement wird während der Hauptbewerbungsphase von Januar bis April auf der Startseite und diversen Unterseiten von MBA-Vergleich.de als Programm des Monats vorgestellt. Durch die auffällige Platzierung im rechten Seitenbereich wird zusätzliche Aufmerksamkeit erzeugt. Die Infobox enthält bereits wichtige Eckdaten, beschreibt die angesprochene Zielgruppe des Studiengangs und kann somit Klicks auf das Profil von irrelevanten Kandidaten weitgehend ausschließen.



4.3 Werbebanner

Der Branding-Effekt wird durch die Schaltung eines Werbebanners auf MBA-Vergleich.de verstärkt. Das Ziel besteht darin, den Studiengang über eine aussagekräftige und einprägsame grafische Darstellung im Gedächtnis der Besucher zu verankern. Das Banner soll einerseits Aufmerksamkeit erzeugen und andererseits auch eine klare Differenzierung von anderen Studiengängen erreichen. Zudem begegnet das Bild des Sprinters den Interessierten am MBA Sportmanagement über viele Kanäle und hat so eine hohen Wiedererkennungswert.

Das Werbemittel wird auf Unterseiten von MBA-Vergleich.de eingeblenDET und festigt durch die Platzierung im Sichtfeld der Besucher die Aufmerksamkeit. Das Banner verlinkt direkt auf das Profil des Studiengangs.



4.4 Kontakt zu Interessenten

Auf den Profilen werden Adressformulare zum Anfordern von weiteren Informationen eingebunden. Die Adressen werden von Bildungsweb validiert, nach Freischaltung per E-Mail an die CAMPUS-AKADEMIE weitergeleitet und im Kundenbereich hinterlegt. Dadurch kann die CAMPUS-AKADEMIE direkt und persönlich auf die Anfragen von interessierten Besuchern reagieren. Genau dieser persönliche Austausch ist oftmals der entscheidende Faktor, um Interessenten von dem eigenen Angebot zu überzeugen. Zusätzlich ist die Website der CAMPUS-AKADEMIE sowie der Image-Film des MBA Sportmanagements auf YouTube im Premium-Profil verlinkt.

Informationen Anfordern

Der Anbieter sendet Ihnen postalisch Informationen zu diesem Profil zu. Bitte geben Sie hierfür Ihre Adresse an und klicken Sie auf "Informationen anfordern".

Anrede * Herr Frau

Vorname *

Nachname *

E-Mail *

Straße & Hausnr. *

PLZ & Ort *

Land *

Ich stimme den Datenschutzbestimmungen zu

4.5 Zentrale Pflege der Inhalte

Die Informationen zum Studiengang werden einmalig im Kundenbereich bei Bildungsweb.net angelegt und über eine API-Schnittstelle automatisch den gebuchten Portalen zugeordnet. Dank der zentralen Datenverwaltung ist es nicht nötig, die Informationen zeitaufwendig für jedes Portal einzeln anzulegen. Änderungen können jederzeit vorgenommen werden, um das Profil zu aktualisieren und optimieren. Diese Anpassungen erfolgen in Echtzeit auf allen involvierten Portalen im gesamten Bildungsweb-Netzwerk und sind innerhalb von kurzer Zeit aktiv, was den Zeitaufwand zusätzlich reduziert.

5. Fazit

Bildungsweb bietet eine hervorragende Plattform, um den MBA Sportmanagement zentral zu vermarkten und die spezifische Zielgruppe anzusprechen. Mit über 250.000 Besuchern pro Monat, verteilt auf die drei Portale, erlangt der Studiengang viel Aufmerksamkeit und wird von potentiellen Studenten wahrgenommen. MBA-Vergleich.de bildet dabei das Herzstück der Kampagne und wird reichweitenstark von Master-Vergleich.com und Bildung.de flankiert, um zusätzliche Aufmerksamkeit zu erzeugen und Präsenz zu zeigen.

Portal-Besucher gelangen über die Detail- oder Volltextsuche dank der Premium-Listung sehr schnell auf das Profil des Studiengangs. Auf den Premium-Profilen können sie sich ausführlich informieren, einen umfassenden Einblick in das gebotene Programm erhalten und wichtige Daten auf einen Blick erfassen. Durch die Bannerwerbung wird der Studiengang zusätzlich ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt und der MBA des Monats spezifiziert die Zielgruppe, so dass hier überwiegend relevante Klicks generiert werden.

Da die Daten nur einmal zentral über den Kundenbereich angelegt und anschließend über eine API-Schnittstelle auf mehreren Websites angezeigt werden, spart die CAMPUS-AKADEMIE erheblich Zeit und Aufwand bei der Verwaltung ihres Profils. Bei konkretem Interesse hat der Profilbesucher die Möglichkeit, über das Adress-Formular weitere Informationen anzufordern, welche anschließend persönlich von der CAMPUS-AKADEMIE per Post zugestellt werden. Die gewonnenen Anfragen sind sehr wertvoll, da sich Besucher in der Regel vorher ausführlich über den Studiengang informiert haben.

Das sagt die CAMPUS-AKADEMIE:

„Bildungsweb bietet uns die Möglichkeit, mit sehr wenig Zeitaufwand unseren Studiengang MBA Sportmanagement strategisch im Internet zu platzieren und zu vermarkten. Die einerseits sehr zielgruppenspezifischen und zugleich reichweitenstarken Portale ermöglichen uns eine sehr gezielte Ansprache unserer sehr spitzen Zielgruppe. Wir erhoffen uns dadurch, die Streuverluste erheblich zu minimieren und qualitative Adressen von potentiellen neuen Studenten zu gewinnen.“

Dipl.-SpOec. Stefan Spatz - Projektkoordinierung & Marketing MBA Sportmanagement



6. Über Bildungsweb

Bildungsweb ist der Partner für Bildungsanbieter bei der Erstellung von maßgeschneiderten Werbe- und Präsentations-Kampagnen. Mit rund 50 Informations- und Vergleichsportalen in den Bereichen Studium, Fernstudium, Schule, Weiterbildung und Sprachen ist Bildungsweb ein in seiner Form einzigartiges Online-Bildungsnetzwerk. Wir unterstützen und beraten unsere Partner im Bildungsbereich bei der Entwicklung der idealen Kampagne für die Vermarktung des Angebots und stellen durch kontinuierliche Optimierungsmaßnahmen den Erfolg der Maßnahmen sicher.

Die Portale im Studienbereich bieten sehr zielgruppenspezifische Präsentationsmöglichkeiten für Studiengänge und Hochschulen, um Besucher auf ihr Angebot aufmerksam zu machen. Neben Bildung.de gibt es die Portale Bachelor-Vergleich.com, Master-Vergleich.com, MBA-Vergleich.de, Uni-Vergleich.de sowie Master- und MBA- Portale in Österreich und der Schweiz.

Kontaktieren Sie uns gerne bei Fragen und für weitere Informationen.

Bildungsweb Media GmbH
Christiane Eitle
Willy-Brandt-Straße 47
20457 Hamburg
www.bildungsweb.net

Christiane.Eitle@bildungsweb.net
Tel: 040 609 400 682
Fax: 040 6367 7430

