

User Story Mapping im Marketing

Kundenfokus sichtbar machen, Kampagnen besser planen

In vielen Unternehmen folgen Marketingkampagnen einem festen Standardprozess – sie werden häufig entlang der vorhandenen Kanäle geplant. Was dabei oft zu kurz kommt: die echte Perspektive der Kund:innen. In diesem interaktiven Seminar lernst du, wie du mit User Story Mapping – einer Methode aus der agilen Produktentwicklung – Kampagnen systematisch entlang der Customer Journey entwickelst. Du machst sichtbar, was für Kund:innen wirklich zählt, und planst Maßnahmen mit klaren Prioritäten, höherer Wirkung und einem gemeinsamen Verständnis im Team.

Inhalte

Grundlagen & Einführung

- Was ist User Story Mapping?
- Warum klassisches Kampagnen-Planning oft zu kurz greift.

Kampagnen mit Kundenfokus denken

- Die Customer Journey als Basis der Kampagnenlogik.
- Personas & Zielgruppen – kurz und wirkungsvoll erarbeiten.
- Vom Bedürfnis zur Aktion: Nutzerverhalten verstehen.

User Story Mapping im Marketing anwenden

- Aufbau einer Story Map für eine Kampagne anhand eines Beispiels.
- Inhalte und Maßnahmen sinnvoll zuordnen.
- Vom User Story Mapping Workshop zum Kampagnenplan.

Praxisworkshop: Eigene Story Map erstellen

- Schritt-für-Schritt-Anleitung.
- Arbeit in Kleingruppen: Eigene Kampagne oder Beispielkampagne mappen.
- Gemeinsame Reflexion: Learnings, Lücken, blinde Flecken entdecken.

Transfer & Umsetzung im Alltag

- Wie du Story Maps in der Teamarbeit einsetzt.
- Priorisierung, Ressourcenplanung und Release-Wellen ableiten.
- Tipps für den Einsatz im Alltag

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du lernst die Methode User Story Mapping kennen und wie du sie im Marketing nutzt.
- Du verbesserst die Zusammenarbeit im Team und mit Agenturen, durch ein gemeinsames Verständnis und eine visuelle Übersicht.
- Du planst Kampagnen entlang echter Kundenbedürfnisse statt rein kanalgetrieben.
- Du erkennst Lücken und Prioritäten in der Customer Journey, bevor Zeit und Geld in Maßnahmen fließen.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, praktische Übungen, Einzel-/Gruppenarbeiten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Praxisberatung. Checklisten und Arbeitshilfen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Dieses Seminar richtet sich an alle, die Marketingkampagnen strategisch, kundenzentriert und teamorientiert planen wollen – insbesondere an: Marketingverantwortliche, Projektmanager:innen, Content- und Social-Media-Teams, Produktmarketing- und Brandmanager:innen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:innen



Silvia Schlett

Ich bin Coachin, Trainerin und Teamentwicklerin aus Überzeugung. In meinen Trainings begleite ich Menschen bewusst in ihre Lernzone: dorthin, wo Neugier entsteht, Reflexion möglich wird und Entwicklung beginnt. In einer zunehmend komplexen Welt sind Lernschleifen für mich der einzige Schlüssel, um handlungsfähig zu bleiben. Dabei gilt für mich immer: Mensch vor Methode. Meine Trainings sind interaktiv, praxisnah und lebendig

- mit Raum für Austausch,
Ausprobieren und das direkte
Anwenden von Theorie im eigenen
Arbeitsalltag.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

1 Tag
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

11.09.2026

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Freitag, 11.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

04.11.2026

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 04.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

22.02.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Montag, 22.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42064

Teilnahmegebühr

€ 790,- zzgl. MwSt.
€ 940,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42064
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.