
Onlinemarketing Crashkurs Grundlagen - Online Seminar

Onlinemarketing. Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung sind kein Hexenwerk - aber viel Arbeit. Mit sauberer Optimierung und Kampagnenpflege schafft man nachhaltige Sichtbarkeit in den Suchmaschinenergebnissen. Aber auch damit zu leben und umzugehen wenn Google sie eben nicht relevant genug für die Top Platzierungen hält. Im Seminar lernen sie die wichtigsten Grundlagen, um mögliche Fehler und damit Fehlinvestitionen zu vermeiden.

Zielgruppe

- | Marketing-Verantwortliche, die Ihr Wissen updaten möchten
- | Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen, die neu einsteigen
- | B2B- und B2C-Marketer
- | Marketing-Mitarbeiter, die ihr Team oder ihre Agentur besser briefen wollen
- | Mitarbeiter von Marketing- & Werbeagenturen, die digitaler arbeiten wollen

Voraussetzungen

Technische Voraussetzung

PC/Laptop, Headset mit Mikrofon (Kamera) und stabiler Internetanschluss.

Ihr Nutzen

Sie bekommen Über- und Durchblick - denn am schwersten sind die ganzen Entscheidungen, die man als Marketer treffen muss: Welche Kanäle gibt es, was „können“ sie und wie kann ich sie für mein Unternehmen nutzen? Welche Werkzeuge gibt es und an welchen Punkten der Customer Journey setze ich sie ein? Ach ja: Was ist überhaupt eine Customer Journey, wie nutze ich sie effektiv? Wie plane ich erfolgreiche Kampagnen? Das Seminar ist sehr praxis-orientiert und „hands on“ – mit vielen hilfreichen Hacks & Checklisten.

Methoden

Die Live-Online-Sessions finden jeweils an den Vormittagen von 09:00 Uhr bis 12:00 Uhr statt.

Wir arbeiten in unseren Online-Sessions mit AdobeConnect. Die Teilnehmer werden in diese Sessions eingeladen und benötigen folgende technische Voraussetzung:

Idealerweise PC/Laptop, Headset mit Mikrofon (Kamera) und Internetanschluss.

Bei IT-Webinaren empfiehlt sich ein zweiter Bildschirm, um auf dem einen das Webinar zu verfolgen und auf dem anderen die Übungen mit zu machen.

Schwerpunkte

Meta-Ebene

- | Veränderungen und „all over“-Prinzip
 - | Einfluss auf den Mainstream
 - | Messbarkeit ist die neue Währung
 - | Auflösung der Grenzen – B2B & B2C
-

Digitale Strategie

- | Marketingziele
- | It's all about the people – warum Personas sinnvoll sind
- | Personas: Einsatz & Nutzen in der Customer Journey
- | Content Marketing & Storytelling im Zeitalter der Serien
- | In oder out? Der richtige Inbound-Outbound-Mix

Digitale Werkzeuge

- | SEO & SEA – wie finde ich Keywords
- | Newsletter & Email-Marketing
- | Website, Shops & CO
- | Case Studies
- | Video killed the radio star: Videomarketing
- | Webinare
- | Social Media: Bewertung der Plattformen, Unterschiedlichkeit der Algorithmen
- | Social Marketing & Social Selling
- | Influencer & Blogger- Relations
- | Podcasts
- | Ads & Banner
- | KPI & Analysen

Workshop im Workshop

- | UX auf der eigenen Website / dem eigenen Shop
- | Inspirationsquellen, oder: wie finde ich Ideen?

Operatives Marketing

- | Marketing & Sales: integrierte Pipeline
- | Wann ist Zusammenarbeit mit Agenturen sinnvoll
- | Marketing Tech Stack
- | Networking / interne Kommunikation

Ausblick & Trends

- | Growth Hacking, Sprachsuche, Smart Bidding, TikTok

Termine

Dauer

16 Unterrichtsstunden

16 Unterrichtsstunden á 45 min

4 Onlinesession á 180 min an 4 Tagen Di-Fr

jeweils 09:00 Uhr - 12:00 Uhr

[Auch als Präsenz Seminar buchbar](#)

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Ansprechpartner



Doris Eckstein

Tel: +49 911 95117-535

doris.eckstein@grundig-akademie.de
