



Der Bedeutungsgewinn des Internets verläuft rasant: drei Viertel aller Deutschen sind online, fast 30 Millionen in sozialen Netzwerken aktiv. Mit geschicktem Online Marketing können Unternehmen neue Kunden gewinnen und bestehende Kunden langfristig an sich binden. Die richtige Herangehensweise ist hierbei von entscheidender Bedeutung.

Firmen, die in Online Marketing investieren, reagieren mit modernen Mitteln auf die veränderten Erwartungen ihrer Kunden – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Die Weiterbildung zum/zur Online Marketing Manager/in (IHK) ist als individuelle und bedarfsorientierte Seminarreihe konzipiert.

### Chancen und Nutzen für Unternehmen:

Die Bekanntheit eigener Produkte und Dienstleistungen wird erhöht.

Die gewünschte Zielgruppe kann passgenau angesprochen werden, Streuverluste werden vermieden.

Die Erfolge sind leicht messbar.

Die Kommunikation mit Kunden wird verbessert – und in der Folge die Kundenzufriedenheit.

Es werden neue Kunden gewonnen

## Die Seminarinhalte im Überblick

Die Weiterbildung behandelt die wichtigsten Online-Marketing-Themen – verständlich und praxisnah. Ob soziale Netzwerke wie Facebook und Instagram, Suchmaschinenoptimierung, Werbeformen und Werbekanäle oder auch Online-Recht – Sie besitzen nach der Weiterbildung einen breiten Überblick und können Online-Marketing-Maßnahmen effizient koordinieren und steuern.

### SOCIAL MEDIA – UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION IN SOZIALEN NETZWERKEN

- Chancen & Nutzen sozialer Netzwerke
- Facebook, Instagram und Co. erfolgreich einsetzen
- Kunden gewinnen, Kunden binden
- Erfolgsfaktoren und Best-Practice-Beispiele

### ERFOLGSFAKTOR SUCHMASCHINE – AN DEN RICHTIGEN STELLEN GEFUNDEN WERDEN

- Google verstehen und zielgerichtet benutzen
- Seitenaufbau, Texte, Überschriften und Schlagworte; erprobte Methoden für mehr Suchmaschinenenerfolg
- Linkpopularität und Website-Relevanz erhöhen

### DAS A & O DES ONLINE MARKETINGS

- Die Auswahl der richtigen Marketingkanäle im Web
- Formen und Formate der Online-Werbung: Text, Banner, E-Mail, Blog, Video etc.
- Zielgruppe, Budget, Werbeumfeld – die Mediaplanung
- Effektiv mit Agenturen zusammenarbeiten



### E-MAIL MARKETING UND MESSENGER

- Die richtige Betreffzeile erstellen
- Gestaltung verkaufstarker Newsletter
- Segmentierung und Zielgruppen erstellen
- Messenger als Marketing-Kanal nutzen

### WEB ANALYTICS – ERFOLGSMESSUNG IM ONLINE MARKETING

- Umfang und Ziele von Besuchs-/Nutzungsanalysen
- Wirksamkeit von Online-Marketing-Maßnahmen
- Erfolgsmessung mit Google Analytics
- Analyse-Software erfolgreich in Websites integrieren

### ONLINE-MARKETING-RECHT

- Telemediengesetz, Marken- und Wettbewerbsrecht; rechtliche Vorgaben und Pflichten sicher anwenden
- DSGVO-konform online vermarkten und werben
- Rechtssicher mit nutzergenerierten Inhalten umgehen

### ABSCHLUSSKOLLOQUIUM

- Umsetzungsstrategien und Praxistransfer
- Wiederholung zentraler Themen und Ansätze
- Vorstellung und Diskussion von Projektarbeiten