



2-Tages-Seminar:

Online Marketing – Ihr Weg zum Erfolg im Web

Lernen Sie in nur 2 Tagen die wichtigsten Online-Marketing-Komponenten und -Tools kennen und erhalten einen Überblick, was für Ihr Unternehmen die wirklich zielführenden Maßnahmen sind.

Seminarbeschreibung

Die Möglichkeiten im Online Marketing sind heute schier grenzenlos – und nahezu unüberschaubar. Selbst erfahrenen Marketing-Profis fällt es zunehmend schwer, aus der Fülle moderner Marketing-Maßnahmen die richtigen auszuwählen. Oft noch schwieriger ist es für viele, die eigentlichen Ziele ihrer Webseite genau zu benennen und messbar zu machen.

In unserem 2-tägigen Seminar nehmen wir Sie ein wenig an die Hand und führen Sie durch den Dschungel der Online-Marketing-Maßnahmen. Lernen Sie zunächst die verschiedenen Komponenten des Online Marketings kennen und entwickeln ein grundlegendes Verständnis für die komplexen Mechanismen der Suchmaschinenoptimierung. Erfahren Sie, wie Sie Erfolge messbar machen, Optimierungen einleiten und mit Web Controlling die wichtigsten Kennzahlen interpretieren und analysieren. Anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis festigen Sie schließlich Ihr Online-Marketing-Wissen und finden Ihren ganz individuellen Weg zum Erfolg im Internet.

Mit dem eMBIS Know-how sind Sie bestens gerüstet, um Online-Marketing-Aktivitäten im eigenen Unternehmen zielorientiert planen und umsetzen zu können. Und: Sie sind in der Lage, künftig effektiver mit Agenturen und Dienstleistern zusammenarbeiten und deren Leistungen besser beurteilen und kontrollieren zu können. Als wichtige Unterstützung für Ihre tägliche Arbeit im Unternehmen zeigen wir Ihnen außerdem die hilfreichsten Tools zu den jeweiligen Online-Marketing-Disziplinen.

Seminarziele

- Sie haben einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten des Internet-Marketings gewonnen und können die jeweiligen Maßnahmen gewinnbringend für Ihr Unternehmen einsetzen.
- Sie kennen die grundlegenden Strategien der Suchmaschinenoptimierung und können Maßnahmen ergreifen, um die Platzierung Ihrer Webseite in den Ergebnissen der Suchmaschinen zu verbessern.
- Sie sind in der Lage, Online-Marketing-Maßnahmen strategisch und zielorientiert zu planen und in die Marketingausrichtung Ihres Unternehmens zu integrieren.
- Sie wissen, wie Sie Erfolge messbar machen, Optimierungen einleiten und mit Web Controlling die wichtigsten Kennzahlen interpretieren und analysieren.
- Sie kennen sofort einsetzbare Werkzeuge und Tools, die Ihnen bei der praktischen Umsetzung von professionellen Online-Marketing-Strategien.

Seminarinhalte – Agenda

Ihr Unternehmen im Internet: Positionierung und Ziele

- Grundlagen der strategischen Positionierung und Zielsetzungen von Webseiten
- Bestandsaufnahme: Ist-Analyse für Ihr Unternehmen
- Konversionen: Ziele messbar machen
- Die Unternehmenswebseite als Basis für erfolgreiches Online Marketing

Klassische Online-Marketing-Komponenten

- Einbindung in bisherige Werbemaßnahmen und Öffentlichkeitsarbeit
- Bannerwerbung (Display Advertising): Wann? Wie? Wo? Und wie hoch belaufen sich die Kosten?
- Verknüpfung von Print und Online (QR-Codes und Mobile)
- Bezahlte Werbung bei Google und Co. (AdWords): Funktion, Konfiguration und Kosten
- Virales Marketing und Guerilla Marketing
- Shopping-Portale, Preisvergleiche und Kundenbewertungen
- Affiliate Marketing
- E-Mail-Marketing und Newsletter-Kampagnen
- Content Marketing und Storytelling

Social Media Marketing (Web 2.0)

- Vom Push-zum Pull-Prinzip
- Blogs, RSS, YouTube, Facebook, Google+, Twitter und andere Themen- und Business-Communities
- Strategische Ansätze: Social Media Marketing und Monitoring

Strategisches Planen von Online-Marketing-Maßnahmen in der Praxis

- Zielgruppen definieren und zielgerichtet bzw. handlungsorientiert ansprechen
- Auswahl der richtigen Maßnahmen und Online-Marketing-Komponenten
- Kampagnen planen, umsetzen, kontrollieren und optimieren

Suchmaschinenoptimierung: Search Engine Optimization (SEO)

- Technisches Grundverständnis: Wie „beschaffen“ sich Suchmaschinen ihr Wissen?
- On-Page-Optimierung: Texte, Programmierung, Navigation und Inhalte optimieren
- Off-Page-Optimierung: PageRank, TrustRank und aktiver Linkaufbau
- Suchmaschinenoptimierung im Wandel: aktuelle Trends und Veränderungen
- Suchmaschinen-Analyse der eigenen Unternehmenswebseite
- Unterstützende Werkzeuge und Tools
- Externe Dienstleister

Usability: Gebrauchstauglichkeit

Checkliste: Die Bedienerfreundlichkeit Ihrer Webseite auf dem Prüfstand

Web-Analyse: Auswertungen, Besucherverhalten und Statistiken

- Grundlagen der Web-Analyse
- Korrektes Lesen und Interpretieren von Web-Analyse-Daten
- Optimierungspotenziale erkennbar machen
- Werkzeuge, Tools und Dienstleister

Trainer

Unser Seminar wird von **Saban Denis Dasgin** oder **Mira Giesen** durchgeführt.

Saban Denis Dasgin



Der Digital Native Saban Denis Dasgin ist Gründer der Google-zertifizierten Online-Marketing-Agentur TRENDOMEDIA. Seine langjährige Erfahrung und sein fundiertes Know-how im Bereich Online Marketing, Social Media, SEO und Affiliate Marketing weiß er stets mit aktuellen Beispielen aus der Praxis aufzulockern. Als aktiver Online Marketer und Gewinner des Start2Grow-Preises weiß er genau, wie Online-Marketing-Kampagnen und Affiliate-Netzwerke „ticken“.

Mira Giesen



Die diplomierte Kommunikationswirtin Mira Giesen hat sich als „Webverbesserin“ einen Namen in der Social-Media-Branche gemacht. Ihr Handwerk hat sie in der Full-Service-Agentur Heimrich & Hannot gelernt und dort als Marketingverantwortliche zahlreiche Online- und Newsletter-Kampagnen konzipiert und erfolgreich umgesetzt. Die Social-Media- und Online-Marketing-Expertin hat unter anderem für die Nachrichtenagenturen dapd und ddp direct, Deutschlands größte E-Learning-Plattform Lectorio, die Deutsche Presseakademie und die Universität Leipzig gearbeitet.

Methodik

Interaktiver Vortrag

In unseren Seminaren werden Sie mit Ihren individuellen Erwartungen an das Seminar und Ihren jeweiligen Online-Projekten selbstverständlich miteinbezogen. Fragen können jederzeit gestellt werden. Regelmäßige Feedback-Runden unterstreichen den interaktiven Seminarcharakter.

Vielseitiger Medieneinsatz

Um die bestmögliche Aufmerksamkeit zu erreichen, arbeiten unsere Trainer abwechselnd mit anschaulichen Power-Point-Präsentationen, Live-Beispielen im Internet, Flipchart und Pinnwand. Das garantiert ein abwechslungsreiches Seminar – mit Inhalten, die „haften“ bleiben.

Maximaler Praxisbezug

Live-Beispiele aus der Praxis sowie die Beispiel-Projekte der Teilnehmer garantieren den maximalen Praxisbezug und bilden eine professionelle Grundlage für die praktische Umsetzung der individuellen Unternehmensziele jedes Teilnehmers. Neben den konkreten Live-Beispielen arbeiten wir auf Wunsch auch an den verschiedenen Web-Projekten der Seminarteilnehmer.

Tipps, Tools und Seminarunterlagen

Anhand von Live-Demonstrationen ausgewählter Tools, Portale und Netzwerke lernen Sie nützliche Werkzeuge kennen und erhalten wertvolle Tipps und Tricks, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit aktiv unterstützen. Ausführliche, seminarbegleitende Unterlagen und Checklisten dienen als umfassendes Nachschlagewerk am Arbeitsplatz – auch noch lange nach Ihrem Seminarbesuch.

Teilnehmer

Unser Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, für die Online Marketing ein fester Bestandteil ihrer täglichen Arbeit ist. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsführer, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Thema Online Marketing verschaffen möchten.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

Unsere Zielgruppe im Überblick:

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb, Online Marketing Manager, SEA Manager, Website- und E-Commerce-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, Projektleiter und Agenturen

Referenzen und Teilnehmerstimmen

Seit mehr als 15 Jahren schenken uns unsere Kunden ihr Vertrauen. Immer wieder erhalten wir positives Feedback über die Kompetenz unserer Trainer, den optimalen Praxisbezug der Schulungen und die gute Verständlichkeit und Struktur der Kurse.

Mit der nachfolgenden Referenzauswahl erhalten Sie Einblick in die Branchenvielfalt unserer eMBIS Schulungsteilnehmer:



Viele unsere Teilnehmer haben uns bereits ihre Stimme zum Seminar gegeben. Auf unserer Webseite können Sie sich gerne davon überzeugen:

<https://www.embis.de/kunden-und-stimmen.html>

Termine, Orte und Zeiten

- 03.-04.04.2017 Hannover
- 04.-05.05.2017 Stuttgart
- 22.-23.05.2017 Düsseldorf
- 08.-09.06.2017 Frankfurt
- 12.-13.07.2017 München
- 04.-05.09.2017 Hannover
- 05.-06.10.2017 Frankfurt
- 12.-13.10.2017 Linz
- 23.-24.10.2017 München
- 09.-10.11.2017 Hamburg
- 14.-15.12.2017 Stuttgart
- 18.-19.12.2017 Düsseldorf

Zeiten

1. Seminartag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Seminartag: 09:00 - 16:00 Uhr

Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 980 Euro zzgl. MwSt.

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen.

Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.

Faxanmeldung: Online Marketing Seminar

Bitte ausfüllen und an 0811 993366-1 faxen.

| |
|----------|
| Anrede |
| Vorname |
| Nachname |
| Telefon |
| E-Mail |

| |
|----------------------|
| Firma |
| Straße/Postfach |
| PLZ/Ort |
| Unternehmenswebseite |

Termine (bitte ankreuzen):

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 03.-04.04.2017 Hannover | <input type="checkbox"/> 05.-06.10.2017 Frankfurt |
| <input type="checkbox"/> 04.-05.05.2017 Stuttgart | <input type="checkbox"/> 12.-13.10.2017 Linz |
| <input type="checkbox"/> 22.-23.05.2017 Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 23.-24.10.2017 München |
| <input type="checkbox"/> 08.-09.06.2017 Frankfurt | <input type="checkbox"/> 09.-10.11.2017 Hamburg |
| <input type="checkbox"/> 12.-13.07.2017 München | <input type="checkbox"/> 14.-15.12.2017 Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> 04.-05.09.2017 Hannover | <input type="checkbox"/> 18.-19.12.2017 Düsseldorf |

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das Online Marketing S i6,20
Euro inkl. MwSt.). Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und
Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung
erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Rechnung ist vor Seminarbeginn
zu begleichen. Bis zu drei Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie Ihre Teilnahme
kostenlos stornieren, bis zwei Wochen vorher berechnen wir 50 Prozent. Bei Stornierung zu einem
späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen müssen wir die gesamte Teilnehmergebühr
berechnen. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des
angemeldeten Teilnehmers möglich. Bei Absage der Veranstaltungen durch die eMBIS GmbH
infolge nicht beeinflussbarer Gründe bzw. höherer Gewalt wird der volle Teilnahmebeitrag
erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der
gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Sonstige Bemerkungen:

Ort, Datum und Unterschrift