



2-Tages-Seminar:

SEO und AdWords – erfolgreiche Suchmaschinenoptimierung und erfolgreiches Suchmaschinenmarketing für Nicht-Techniker

Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Suchmaschinen funktionieren, User wirklich suchen und Sie Ihre Position bei Google und Co. deutlich verbessern können.

Seminarbeschreibung

Der Wettbewerb im Internet stellt alle Unternehmen vor neue Herausforderungen. An den Themen Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Suchmaschinenmarketing (AdWords) kommt heute keiner mehr vorbei, der im Internet gefunden werden will.

Eine gute Auffindbarkeit mit den für Ihr Online-Angebot relevanten Suchbegriffen sollte das vorrangige Ziel jedes Webseitenbetreibers sein. Doch wie genau funktionieren eigentlich Suchmaschinen? Und wie suchen Ihre User? Wie ist Ihr Unternehmen hinsichtlich SEO aktuell aufgestellt? An welchen SEO-Stellschrauben können Sie zusätzlich noch drehen? Was sollten Sie im Rahmen Ihrer SEO-Strategie auf keinen Fall machen? Worauf müssen Sie bei der Planung, Optimierung und Kontrolle von Anzeigen-Kampagnen (Google AdWords) achten? Und wie können Sie Ihr Anzeigen-Budget optimal ausnutzen?

In unserem Intensiv-Seminar vermitteln wir fundiertes Basiswissen zu den einzelnen Komponenten der Suchmaschinenoptimierung (SEO) und des Suchmaschinenmarketings (AdWords). Sie lernen, wie Suchmaschinen funktionieren und welche Bedeutung Textgestaltung, Programmierung, Navigation, Verlinkung und Social Signals einer Webseite auf das Ranking in den Suchmaschinen haben. Außerdem erfahren Sie, was Sie beim Schalten von bezahlten Anzeigen auf Suchmaschinen beachten müssen und wie Sie solche Anzeigen-Kampagnen planen, realisieren und kontrollieren – inklusive Tipps und Hilfestellungen zur Umsetzung.

Mit dem gebündelten eMBIS Know-how sind Sie schnell in der Lage, eigenständig Optimierungsmaßnahmen vorzunehmen und zu überprüfen. Ihr erworbenes Praxiswissen können Sie umgehend in Ihre täglichen Arbeitsprozesse integrieren. Zudem werden Sie die Leistungen externer Dienstleister (Agenturen) oder interner Abteilungen (Technik) besser beurteilen und bewerten können. Nur ein optimales Zusammenspiel zwischen SEO und Suchmaschinenanzeigen (SEA) garantiert Top-Platzierungen bei den von Ihnen gewünschten Suchbegriffen. Das ist die Grundlage jeder erfolgreichen Suchmaschinen-Marketing-Strategie.

Seminarziele

- Sie verstehen sämtliche Komponenten der Suchmaschinenoptimierung und des Suchmaschinenmarketings im Detail.
- Sie wissen, wie Sie Ihre individuellen Suchbegriffe (Keywords) zielgerichtet recherchieren und identifizieren.
- Sie sind in der Lage, SEO- und Suchmaschinenmarketing-Maßnahmen zu planen, einzuleiten, umzusetzen und zu überwachen.
- Sie können die Leistungen externer Dienstleister zu beurteilen und im Gespräch mit „Technikern“ Ihre Erwartungen klar und kompetent formulieren.
- Sie kennen Werkzeuge und Tools, die Ihnen bei der praktischen Umsetzung helfen.

Seminarinhalte – Agenda

Grundlagen des Suchmaschinenmarketings

- Begrifflichkeiten, Studien, Fakten, Zahlen und Suchverhalten der User
- Bedeutung des Suchmaschinenmarketings im Online-Marketing-Mix
- Keyword Tools und gezieltes Vorgehen bei der Keyword-Recherche

Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization, SEO)

- Technisches Grundverständnis als Basis für eine erfolgreiche Suchmaschinenoptimierung
- Wie „beschaffen“ sich Suchmaschinen ihr Wissen?
- Gewichtung und Relevanz der Ergebnislisten

OnPage-Optimierung: Maßnahmen im direkten Zusammenhang mit Ihrer Webseite

- Webseiten aus Suchmaschinen- bzw. Crawler-Sicht
- Suchmaschinenrelevante Bereiche einer Webseite: von URL-Design, Seitentitel und Meta-Angaben über Texte, Formatierungen, Bilder und einer durchdachten Navigation bis zu HTML-Standards, Ladezeiten, strukturierten Daten und Rich Snippets
- Keyword-optimierte Texte für Menschen und Suchmaschinen schreiben
- Navigation und interne Verlinkung optimieren
- Unterstützende Werkzeuge und Tools: Checkliste für Ihre Unternehmenswebseite
- Optimierbarkeit realistisch betrachten
- Indizierung von Webseiten: Zeiträume und Strategien

OffPage-Optimierung: Maßnahmen, die über die Inhalte Ihrer Webseite hinausgehen

- Linkpopularität: Links (Empfehlungen) von anderen Webseiten generieren
- Links eigenständig aufbauen: zielführende Linkpartner suchen und finden
- Qualitätskriterien potenzieller Linkpartner
- Verlinkungsmöglichkeiten und Linkstrategien
- Unterstützende Werkzeuge und Tools
- PageRank und TrustRank von Google

Usability: Bedienerfreundlichkeit als Opfer der Suchmaschinenoptimierung

Webseiten für Menschen und Suchmaschinen gleichermaßen gestalten

Strategien zur Suchmaschinenoptimierung

- Zielsetzungen für erfolgreiche Suchmaschinenoptimierung
- Short Head und Long Tail

Local SEO

Ranking-Faktoren für Local SEO (Optimierung für regionales Business)

Universal Search

- Search Engine Result Pages (SERPs) im ständigen Wandel
- Social Signals (soziale Signale)

Google Updates

Die wichtigsten Updates in Kürze

Landing Pages

- Ihr Angebot im Mittelpunkt
- SEO Landing Pages vs. SEA Landing Pages

Suchmaschinenmarketing (Search Engine Advertising, SEA)

- Prinzip bezahlter Werbung bei Suchmaschinen am Beispiel Google AdWords
- Google als Marktführer, aber was machen die Anderen? Anzeigen auf Yahoo!, bing usw.

AdWords-Kampagnen: Aufbau und Verwaltung eines Kontos

- Sinnvolle Kampagnen-Struktur und –Strategie
- Kampagneneinstellungen, Anzeigengruppen, Keywords
- Kampagnenziele, Ausrichtung, Kostenparameter, Budgetierung und Kostenkontrolle
- Erfolge messbar machen: Conversion Tracking

Besonderheiten der Keyword-Recherche für SEA

- Sinnvolle Suchbegriffe kombinieren oder ausschließen
- Streuverluste vermeiden und Kostenoptimierung durch gezieltes Festlegen von Keyword-Optionen
- Tools zur professionellen Keyword-Recherche

Anzeigentexte sinnvoll gestalten und formulieren

- Optimal texten und Kunden gezielt ansprechen
- Praxistipps: dynamische Anzeigen und längere Überschriften
- Anzeigenerfolge vergleichen und auswerten

Qualitätsfaktor: Kosten senken und trotzdem Ranking erhöhen

- Was ist der Google-Qualitätsfaktor und welche Auswirkungen hat er?
- Qualitätsmerkmale gezielt zur Optimierung nutzen

Anzeigenerweiterungen

- Mehr Aufmerksamkeit und Nutzen durch den gezielten Einsatz von Anzeigenerweiterungen
- Standorterweiterungen, Anruferweiterungen, Bewertungserweiterungen, Sitelink-Erweiterungen usw.

Erfolgreiche Zielseiten (Landing Pages)

- Optimale Gestaltung von Landing Pages
- Erfolgsanalyse durch Conversion Tracking
- A/B-Tests

Übersicht über die weiteren Möglichkeiten des Google-Marketings

Dynamische Suchanzeigen, Displaynetzwerk, Re-Marketing, Shopping usw.

Auswertungen und Statistiken von SEO- und SEA-Kampagnen

- Auswertungen mit klassischen Web-Analyse-Tools (z.B. Google Analytics)
- Spezielle SEO- und SEA-Web-Analyse-Tools zur Optimierung und Wettbewerbsanalyse

Trainer

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“.

Markus Bockhorni



Der Gründer und Geschäftsführer der eMBIS Akademie Markus Bockhorni arbeitet seit Jahren Trainer im Bereich Online Marketing. Seinen hohen Anspruch an Praxisnähe erfüllt er mit Engagement, fundiertem Know-how und umfassender Anwender- und Lehrerfahrung. Als überzeugter Online Marketer der ersten Stunde und passionierter Web-Analyse-Spezialist kennt er das komplexe Zusammenspiel von Online-Netzwerken und SEO-Maßnahmen und bringt sein umfangreiches Fachwissen verständlich auf den Punkt.

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 eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Einsteiger wie auch für Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Suchmaschinenoptimierung und AdWords. Das Seminar richtet sich an Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag für die Themen Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Suchmaschinenwerbung (SEA) bzw. AdWords-Kampagnen verantwortlich sind. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsführer, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über die Themen SEO und AdWords verschaffen möchten.

Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, die neben den Grundlagen auch die Spezialgebiete Keyword-Analyse, OnPage-Optimierung, OffPage-Optimierung, AdWords-Kampagnen sowie hilfreiche Tools zur Optimierung und Wettbewerbsanalyse umfasst, profitieren auch erfahrene SEO Manager von unserem gebündelten eMBIS Know-how und zahlreichen Praxis-Tipps.

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

- 14.-15.02.2019 Hannover
- 25.-26.02.2019 München
- 26.-27.03.2019 Frankfurt
- 20.-21.05.2019 Hamburg
- 13.-14.06.2019 Düsseldorf
- 15.-16.07.2019 München
- 09.-10.09.2019 Nürnberg
- 17.-18.10.2019 Hannover
- 14.-15.11.2019 Berlin
- 02.-03.12.2019 München

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: SEO und AdWords 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"/> 14.-15.02.2019 Hannover | <input type="checkbox"/> 15.-16.07.2019 München |
| <input type="checkbox"/> 25.-26.02.2019 München | <input type="checkbox"/> 09.-10.09.2019 Nürnberg |
| <input type="checkbox"/> 26.-27.03.2019 Frankfurt | <input type="checkbox"/> 17.-18.10.2019 Hannover |
| <input type="checkbox"/> 20.-21.05.2019 Hamburg | <input type="checkbox"/> 14.-15.11.2019 Berlin |
| <input type="checkbox"/> 13.-14.06.2019 Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 02.-03.12.2019 München |

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das SEO und AdWords Seminar beträgt 980,00 Euro (das sind 1166,20 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 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin können Sie Ihre Anmeldung kostenlos stornieren. Ab 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Eine 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.

Sonstige Bemerkungen:

Ort, Datum und Unterschrift