



„Praktikables Onlinemarketing“

Stand: 06.11.2014

Kurzübersicht:

- 1 Einführung ins Onlinemarketing
- 2 Die eigene Homepage
- 3 SEO
- 4 Bannerwerbung
- 5 Online-Video-Advertising
- 6 E-Mail / Newsletter
- 7 Social Media
- 8 Online-Markt-Analyse

Wenn du erfolgreich sein willst, dann musst du neue Wege einschlagen und nicht auf den ausgetretenen Pfaden des gemeinhin akzeptierten Erfolgs marschieren.

(John Davison Rockefeller)

Das Internet stellt heutzutage für viele Menschen die wichtigste Informationsquelle dar. Wir informieren uns über Produkte und Dienstleistungen, vergleichen Preise, planen unseren nächsten Urlaub, kaufen online und kommunizieren mit der ganzen Welt. Informationen aus dem Netz, auf Knopfdruck sind aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken.

Wer heute sein Unternehmen erfolgreich vermarkten möchte, steht meist nicht mehr vor der Entscheidung ob, sondern wie sie oder er sich im Internet präsentiert. Zur Entscheidungsfindung sollten folgende Fragen beantwortet werden:

- ☒ Welche Möglichkeiten und Vorteile bietet eine moderne Website?
- ☒ Was sind „Web 2.0“ und „Social-Media-Marketing“?
- ☒ Wie gewinnt man im Internet schnell Aufmerksamkeit?

Das World Wide Web bietet Unternehmen vielfältige Chancen ihre Produkte oder Dienstleistungen zu vermarkten und Kunden zu gewinnen. Geschah früher der erste Kontakt meist über einen Anruf, informieren sich heute viele Kunden zunächst einmal im Internet über Angebote aus ihrer Region.

- ☒ Wie aber können die Potenziale des Internets gezielt genutzt werden?
- ☒ Welche Möglichkeiten und Risiken bieten die sozialen Netzwerke für Marketing und PR?
- ☒ Wie kann eine kostengünstige Homepage erstellt werden, die auch von der eigenen Zielgruppe im Netz gefunden wird?

Erfahrungsgemäß sind viele Unternehmen mit den zu treffenden Entscheidungen überfordert und benötigen professionelle Unterstützung.

- ☒ Womit fange ich an?
- ☒ Wie plane und koordiniere ich meine begrenzten Ressourcen?

Hier setzt unser Projekt -fit4on- „Erfolgreich im Internet“ an. Aufbauend auf unseren jahrelangen Erfahrungen in der Unternehmensberatung und unseren Erfolgen bei der Umsetzung von Projekten im Onlinemarketing, haben wir diese exklusive Seminarreihe zusammengestellt.

„Praktikables Onlinemarketing“

Die Seminar-Module bauen systematisch aufeinander auf, können aber auch als einzelne Fach-Kurzseminare besucht werden. Sie erhalten dadurch die Möglichkeit, Ihr Weiterbildungsangebot noch individueller zu gestalten. Die angegebenen Zeiten basieren auf unseren Erfahrungen. Sie können entsprechend der Erfordernisse angepasst werden und dienen hier der Orientierung.

Projektplanung

06.11.2014

Das Seminarmodul 1 „Einführung ins Onlinemarketing“ dient zur Seminarvermarktung. Die Teilnehmer bekommen eine Übersicht, was wir unter „Praktikables Onlinemarketing“ verstehen und welche weiterführenden Inhalte in den einzelnen Seminarmodulen vermittelt werden. Nach dieser Einführungsveranstaltung können sich die Teilnehmer für die darauffolgenden Seminarmodule entsprechend ihrer Wünsche anmelden. Ausliegendes Informationsmaterial, vorbereitete Checklisten und der persönliche Gedankenaustausch soll diese Anmeldung unterstützen.

Alle Seminare haben eine Teilnehmerbegrenzung. Bei Mehranmeldungen, sollten kurzfristig Ausweichtermine angeboten werden.

Seminar-Modul 1:

Einführung ins Onlinemarketing

Maximale Teilnehmerzahl: 30 Personen

Zeit: ca.180 Minuten

- Die eigene Website / Homepage im Web 2.0
- Von der Idee bis zur fertigen Website
- Suchmaschinen Werbung / Suchmaschinenoptimierung
- Bannerwerbung
- Online Video Advertising
- E-Mail / Newsletter - Marketing
- Social Media for your Business
- Online-Markt-Analyse

Seminar-Modul 2:

Website / Homepage

1. Teil

Maximale Teilnehmerzahl: 15 Personen

Zeit: ca.180 Minuten

Die eigene Website / Homepage im Web 2.0

- Was sollte heutzutage eine moderne Website bieten?
- Was ist ein Content Management System (CMS)?
- Vor- und Nachteile eines Content Management System (CMS)
- Die besten CMS im Vergleich
- Wie funktioniert der Marktführer?

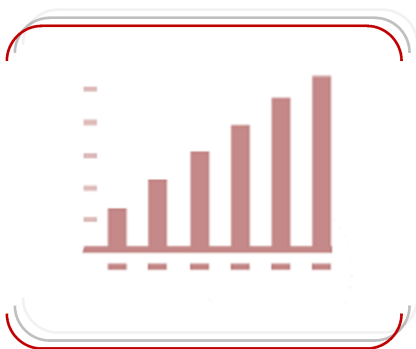
2. Teil

Maximale Teilnehmerzahl: 15 Personen

Zeit: ca.180 Minuten

Praktische Anwendungstipps - Von der Idee bis zur fertigen Website.

- Keyword Recherche / Nischenfindung
- der richtige Domainname
- praktikabler Aufbau einer eigenen Website mit WordPress
- einfache Suchmaschinenoptimierung



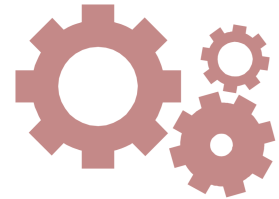
Seminar-Modul 3:

Suchmaschinenmarketing

Maximale Teilnehmerzahl: 30 Personen

Zeit: ca. 150 Minuten

- Wie funktioniert Google?
- Was sind Keyword / Schlüsselwörter?
- Google-Keyword-Tool
- Suchmaschinen Werbung (SEA)
 - Planung und Durchführung einer AdWords- Kampagne
- Suchmaschinenoptimierung (SEO)
 - OnPage Optimierung
 - OffPage Optimierung



„Willst du etwas wissen, so frage
einen Erfahrenen und keinen
Gelehrten.“

(Chinesisches Sprichwort)

Seminar-Modul 4:

Bannerwerbung

Maximale Teilnehmerzahl: 30 Personen

Zeit: ca.60 Minuten

- Was ist Bannerwerbung?
- Hop und Top einer Bannerwerbekampagne.
- Praktische Tipps: Design und Wirkung eines Werbebanners.
- Wo kann ich regional Bannerwerbung schalten?

Seminar-Modul 5:

Online Video Advertising

Maximale Teilnehmerzahl: 30 Personen

Zeit: ca.120 Minuten

- Die drei hauptsächlichen Kategorien der Bewegbildwerbung.
- Das Potenzial der zweitgrößten Suchmaschine der Welt nutzen.
- Praktische Tipps: Techniken und Möglichkeiten - Videowerbung zum Selbermachen.

Seminar-Modul 6:

E-Mail / Newsletter - Marketing

Maximale Teilnehmerzahl: 30 Personen

Zeit: ca.120 Minuten

- Bin ich ein Spammer?
- Rechtliche Voraussetzung
- Einfache 5 Regeln für erfolgreiches E-Mail-Marketing
- Praktische Tipps: Zeitsparende Softwareunterstützung

Seminar-Modul 7:

Social Media Marketing

- Maximale Teilnehmerzahl: 30 Personen
- Wo finde ich welche Zielgruppe?
- Welche Möglichkeiten habe ich soziale Netzwerke für mein Business zu nutzen?
- Worauf muss ich achten?
- Jedes Netzwerk hat seine eigenen Regeln.

Zeit: ca.150 Minuten

Seminar-Modul 8:

Online-Markt-Analyse

- Maximale Teilnehmerzahl: 30 Personen
- Gibt es einen Online-Markt für mein Produkt / Dienstleistung?
- Trendentwicklungen im Internet erkennen und nutzen.
- Was googelt meine Zielgruppe?
- Wie aktiv sind meine Mitbewerber im Internet?

Zeit: ca.150 Minuten

*„Was kann ich als
regionales
Unternehmen tun, um
das Medium Internet
effizient für mein
Business zu nutzen?“*

Onlinemarketing ist ein komplexer Prozess, der aber - mit den richtigen Schritten - auch ein sehr nachhaltiges Ergebnis liefern kann. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit einem begrenzten Budget bietet Onlinemarketing ungeahnte Möglichkeiten. Mit etwas Detailwissen und Kreativität können Sie erfolgreich, schnell und zielgruppengerecht im Internet für Ihre Produkte und Dienstleistungen werben.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen


Das Team Jupe e.K.

<http://www.fit4on.de/seminar/>