



## Online Marketing Bootcamp

### Tag 1 Dienstag, 23. Januar 2018

09:30 – 09:35 VDZ Akademie Begrüßung

09:35 – 11:00 **Einführung Online Marketing**

- Einführung in das digitale Marketing
- Zielsetzungen und Strategieformulierungen
- Die wichtigsten Online-Marketing Kanäle im Überblick
- Erfolgsfaktoren im Online-Marketing
- Rising Stars: Welche Tools gewinnen an Bedeutung?

11:00 – 11:15 Kaffeepause

11:15 – 13:00 **Suchmaschinenoptimierung (SEO/SEA)**

- Eingliederung von Suchmaschinenoptimierung (SEO) als Pflicht-Instrument im Marketing-Mix
- Grundgerüst SEO: Wie gehe ich bei der Onpage- und Offpage-Optimierung vor?
- Tipps & Tricks vom Experten inkl. Präsentation von Best Practice Cases
- Vorstellung hilfreicher SEO-Tools
- Unter der Lupe: Echtzeit-Analyse von Unternehmenswebsites

13:00 - 14:00 Mittagessen

14:00 – 15:30 **E-Mail Marketing/Dialogmarketing (Part 1)**

- Einführung: Dialog mit E-Mails, Push-Notifications und Co.“
- Strategische Planung
- Versandsoftware evaluieren und implementieren

15:30 – 15:45 Kaffeepause

15:45 – 17:00 **E-Mail Marketing/Dialogmarketing (Part 2)**

- Qualifizierte E-Mail-Adressen generieren
- Best Practices für responsestarke Mailings
- So optimieren Sie den Kampagnenerfolg

17:00 – 17:30 **Zusammenfassung 1. Tag**



## Online Marketing Bootcamp

**Mittwoch, 24. Januar 2018**  
**Tag 2**

**09:00 – 10:30 Social Media Marketing**

- Einführung in das Thema Social Media Marketing
- Überblick über die verschiedenen Kanäle
- Strukturen, Prozesse und Kommunikationsmaßnahmen
- Best practices

**10:30 – 10:45 Kaffeepause**

**10:45 – 12:45 Google Analytics**

- Einführung Web Analytics mit dem Schwerpunkt Google Universal Analytics
- Individualisierung von Messkonzepten zur zielgerichteten Auswertung der richtigen Kennzahlen
- Effektive Messung von Aboverkäufen und Conversions mittels Kampagnentracking
- Cross-Device-Conversion-Tracking: Die Antwort von Google
- High Potentials: Definition zukunftsorientierter Zielgruppen Cluster (Fokus loyale Nutzer)

**12:45 – 13:45 Mittagessen**

**13:45 – 15:00 Conversion Rate Optimierung (Part 1)**

- Einführung: Die Grundlagen der Conversion Rate Optimierung
- Gestaltung, Texte und Informationsarchitektur: So entwickeln Sie erfolgreiche Websites
- Landing Pages im Online-Marketing

**15:00 – 15:15 Kaffeepause**

**15:15 – 16:15 Conversion Rate Optimierung (Part 2)**

- Mit optimierten Formularen den Umsatz erhöhen
- Die Macht des Unterbewusstseins: Mit Behavior Patterns mehr erreichen
- Testen und optimieren: Tools, Methoden und Best Practices

**16:15 – 16:30 Zusammenfassung**