Neues Seminar

Suchmaschinenmarketing Raketenstart

In 2 Tagen erfolgreich ins Suchmaschinenmarketing starten!

- → mit begrenzten Personalressourcen
- → mit geringen Zeit- und Kostenbudgets

Inhaltsübersicht Tag 1

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an **kleine und mittlere Unternehmen**, **Handwerksbetriebe und Einzelunternehmen mit nur begrenzten Personalressourcen** und **geringen Zeit- und Kostenbudgets**. Alle Marketing-Entscheider, die sich mit einer effektiven Zielgruppenansprache beschäftigen, erhalten in zwei Tagen einen detaillierten Rundumblick und sofortige Anwendungstipps für eine schnelle Umsetzung.

Inhalte:
Am ersten Tag des Zwei-Tages-Seminares fokussieren wir alle Workflows im Suchmaschinen-optimierung (SEO). Wir erläutern die perfekte Keyword-Strategie, die Grundlagen der OnPage- und OffPage-Optimierung sowie technische Grundlagen. Im Praxisteil wird das Nutzerverhalten erfasst, interpretiert und strategisch sinnvoll umgesetzt.

SEO- Platz 1 in Suchmaschinen 2019? Weit mehr als nur Keywords

- Einführung: Was lässt sich erreichen? Was will ich erreichen?
- Zielgruppe: Wer ist meine Zielgruppe?
- SEO im Jahr 2019: Bedeutung und Herausforderung
- Die perfekte KW-Strategie: Relevante Suchbegriffe recherchieren
- Grundlagen der OnPage-Optimierung: Was ist wirklich wichtig?
- Wenn die Basics erledigt sind: Den Unterschied in Suchmaschinen ausmachen
- Überblick über SEO-Faktoren: Welche beeinflussen den Erfolg?
- SEO-Tools: Welche Tools sind sinnvoll?
- OffPage 2019: Was macht einen guten Link aus?
- Die wichtigsten Google-Updates: Worauf ist zu achten?
- Einfluss des Nutzers auf die Top-Platzierungen
- Website-Geschwindigkeit als Schlüssel zum Erfolg
- Konsequente, iterative SEO-Workflows abbilden
- Praxisbeispiel: Wie kann ich das Nutzerverhalten sinnvoll für SEO erfassen und interpretieren?
- Offene Fragen & Antworten

Referent:
Alexander Flöter, seit knapp 15 Jahren im Online Marketing, zwei Agenturen und zwei Inhouse Jobs im Lebenslauf, sehr erfahren im internationalen Umgang mit Kunden, hält alle SEO Workshops

Inhaltsübersicht Tag 2

Der Vormittag des zweiten Tages behandelt die suchmaschinenoptimierte Content-Erstellung. Wir zeigen, wie SEO und Content optimal zusammenarbeiten, wie man mit kreativen Inhalten die Zielgruppe überzeugt und sie entlang der Customer-Journey zur Conversion leitet. Neben Praxisbeispielen schließt der Workshop mit Content-Marketing- und Outreach-Strategien ab.

Am Nachmittag möchten wir die organische Reichweite mit bezahlten Anzeigen unterstützen. Im Workshop zu SEA/PPC erläutern wir die vorhandenen Auktionsmodelle bei Google. Anschließend erarbeiten wir eine sinnvolle Kontostruktur für nachhaltige Optimierbarkeit. Im Praxisteil dürfen Sie selbst Keywords recherchieren, Keyword-Matchtypes vergeben und Anzeigen schreiben.

Content is Handmade – kreative Content-Marketing für eine effektive Zielgruppenansprache

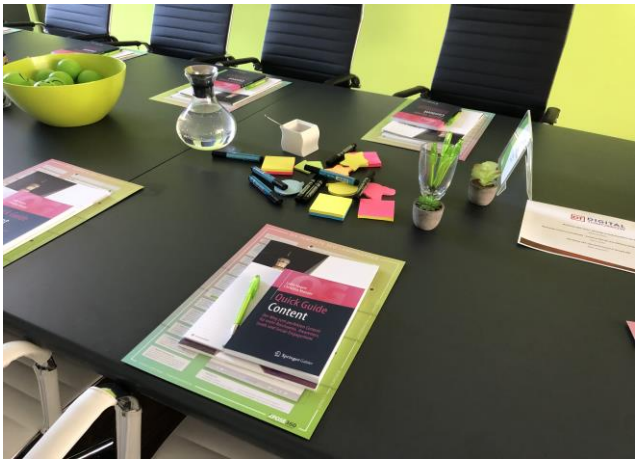
- Content-Basics: Was ist Content überhaupt und wen möchte ich mit meinen Inhalten erreichen?
- User-Intent: Welche Antworten suchen die Nutzer im Internet? Wie bringt Semantik den entscheidenden Erfolg?
- Recherche (inkl. Tool-Tipps): Welche Inhalte bestehen bereits? Welche sind auszubauen?
- 1. Praxisteil: kreatives Brainstorming zu einem gewünschten Thema der Runde
- Strategie: Content-Hygiene und -Optimierung
- Erstellung: Content emotional aufbereiten
- 2. Praxisteil: Ihr gewähltes Thema emotional aufbereiten
- Tipps für eine suchmaschinenoptimierte Texterstellung
- Content-Marketing: Wissen Sie wo Ihre Zielgruppe ist? Mit Formatwechseln die richtigen User erreichen
- Erfolgsmessung und Blick hinter die Kulissen der xpose360

Top-Performance in Google Ads

- Definition des Auktionsmodells und Einflussfaktoren auf den zu zahlenden Klickpreis
- Erläuterung der Kanäle, die über Google Ads bedient werden können
- Erarbeitung einer sinnvollen Kontostruktur für nachhaltige Optimierbarkeit
- Erstellung einer Keyword-Recherche
- 1. Praxisteil: Vergabe von korrekten Keyword-Matchtypes
- 2. Praxisteil: Erstellung von Textanzeigen und Anzeigenerweiterungen
- Anforderungen für Google Shopping
- Attribution - Ganzheitliche Betrachtung der Kontaktpunkte innerhalb der Customer Journey
- Erfolgsmessung

Referenten:

Christina Münzer, Buchautorin und Content Fachfrau, Lydia Hagen, Buchautorin und Content Fachfrau, Dominik Schwab, PPC Marketing Spezialist



Information & Anmeldung

Seminarpreis: 698,00 € + MwSt.

inkl. Verpflegung, Handout, jeder Teilnehmer erhält eine Ausgabe des neuesten Buches „Quick Guide Content“ aus dem Springer Gabler Verlag.

Termin:

13.-14.11.2019, jeweils 9.00 bis 17.00 Uhr **Umfang:** 2 Tage

Veranstaltungsort und Kontakt:

Technologie Centrum Westbayern GmbH, Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen
Tel. 09081 8055-100, Fax -151, E-Mail: anmeldung@tcw-donau-ries.de

Anmeldung:

Firma

……

Teilnehmer (Vorname Name)

……

Straße/Postfach

……

PLZ / Ort

……

Telefon, E-Mail

……

Datum, Unterschrift

……

Die angegebenen Teilnahmegebühren verstehen sich pro Person, zzgl. der ges. Mwst. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zu 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn (bei Buchung eines kompletten Zertifikatkurses 10 Tage vor Beginn des ersten Moduls) vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatz-teilnehmer ist jederzeit möglich. Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung, Zahlbar netto innerhalb von 10 Tagen. Die Technologie Centrum Westbayern GmbH behält sich das Recht vor, Seminare auch nach erfolgter Teilnahmebestätigung wegen zu geringer Nachfrage, bei Ausfall der Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht vom Technologie Centrum Westbayern GmbH zu vertreten sind, abzusagen oder zu verschieben. Ein Anspruch auf Schadensersatz gegenüber der Technologie Centrum Westbayern GmbH besteht nicht .Bei Ausfall werden bereits bezahlte Seminargebühren zurückerstattet.