

Digitale Marketingstrategie (Präsenz)

Zielgerichtet zum digitalen Erfolg!

Digitale Marketingmaßnahmen nehmen kontinuierlich zu. Nichtsdestotrotz haben viele Unternehmen kein durchdachtes Konzept, wie die eigene Marke digital auftreten soll. Um Nutzer:innen in der heutigen Zeit optimal zu erreichen und für sich zu gewinnen, ist die Entwicklung einer digitalen Marketingstrategie unerlässlich. In diesem praxisorientierten Training erfährst du, wie du bei der Ausarbeitung vorgehst und welche wichtigen Dinge du beachten solltest, um einen ausgeklügelten Fahrplan für deinen digitalen Marketingerfolg zu erarbeiten.

Inhalte

Einführung

Strategiemodell

- Wie erstellt man eine Strategie?
- Welche Bereiche enthält eine digitale Marketingstrategie?
- Wie du digitale Marketingziele definierst.

Veränderungen im Marketing

- Wie hat sich der Kaufprozess durch die Digitalisierung verändert?
- Das Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb.
- Neue Rollen und Aufgaben im Marketing und Vertrieb.

Bestandsaufnahme

- Herausforderungen und Ziele.
- Gap-Analyse.
- Prozesse, Daten und Systeme.
- Content- und Touchpoint Audit.
- Vertriebsszenarien und -signale.

Zielgruppen und Wunschkunden

- Wie man Zielgruppen segmentiert und Buyer Personas profiliert.
- Wie möchte man von den Buyer-Personae wahrgenommen werden?
- Wie Nutzen definieren und kommunizieren? – Nutzenanalyse – Value Proposition.
- Wie deine Wunschkunden suchen? – Keywords – SEO.
- Customer Journey Analyse.

Content Marketing

- Die Bedeutung von relevanten Inhalten und Mehrwerten.
- Wie man relevanten Content konzipiert.
- Über Content-Formate und -Raster.
- Der Einsatz von Storytelling im Content Marketing.
- So nutzt man Ungated und Gated Content.

Touchpoints

- Die Bedeutung von Touchpoints für das moderne Marketing.
- Von Wunschkunden gefunden werden – Inbound Marketing.
- Wunschkunden ansprechen.
- Welche Rolle Social Media in der digitalen Strategie spielt.
- Die Kombination von online und offline Touchpoints.

KPIs - OKR

- Wie misst man den Erfolg der Marketingmaßnahmen?

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst die Bedeutung einer durchdachten Strategie als solides Fundament für deine digitalen Marketingmaßnahmen.
- Du lernst die Voraussetzungen für die Ausarbeitung einer digitalen Marketingstrategie kennen.
- Du kannst digitale Marketingziele definieren und relevante KPIs festlegen.
- Du weißt um das Vorgehen bei der Zielgruppensegmentierung und der Ausarbeitung von Personae.
- Du lernst verschiedene Methoden und Tools kennen, um z. B. Keywords, Trends, Content und Wettbewerb zu analysieren.
- Du kennst die erforderlichen Schritte bei der Ausarbeitung einer professionellen Content-Strategie.
- Du weißt, nach welchen Kriterien man die passenden Kanäle auswählt und aus welchen Bestandteilen eine Kanalstrategie besteht.
- Du erfährst, was du bei der Planung von Budgets und Ressourcen berücksichtigen musst.

Methoden

Trainer-Input, Best-Practice-Beispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus (Online-)Marketing, Kommunikation, Werbung, PR und E-Commerce.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in

Norbert Schuster



Ich unterstütze Unternehmen mit Marketing- und Sales Automation, das Potenzial der Digitalisierung im Vertrieb und Marketing zu aktivieren, damit sie für die Zukunft gerüstet sind und ihren Vertriebs Erfolg steigern.

Mich motiviert es ständig Neues zu lernen und in jeder Beratung und jedem Seminar neue Themen, Herausforderungen, Branchen und Lösungen kennenzulernen und Vermarktungslösungen dafür zu finden.

Mit jahrelanger Erfahrung und praxiserprobten Frameworks helfe ich Unternehmen ihre (komplexen) Themen relevant und zielorientiert an die richtigen Wunschkunde online und offline zu kommunizieren.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

07.-08.12.2026

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Montag, 07.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.06.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Villa Viva Hamburg

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/4776

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/4776

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Digitale Marketingstrategie (Live-Online)

Zielgerichtet zum digitalen Erfolg!

Digitale Marketingmaßnahmen nehmen kontinuierlich zu. Nichtsdestotrotz haben viele Unternehmen kein durchdachtes Konzept, wie die eigene Marke digital auftreten soll. Um Nutzer:innen in der heutigen Zeit optimal zu erreichen und für sich zu gewinnen, ist die Entwicklung einer digitalen Marketingstrategie unerlässlich. In diesem praxisorientierten Training erfährst du, wie du bei der Ausarbeitung vorgehst und welche wichtigen Dinge du beachten solltest, um einen ausgeklügelten Fahrplan für deinen digitalen Marketingerfolg zu erarbeiten.

Inhalte

Einführung

Strategiemodell

- Wie erstellt man eine Strategie?
- Welche Bereiche enthält eine digitale Marketingstrategie?
- Wie du digitale Marketingziele definierst.

Veränderungen im Marketing

- Wie hat sich der Kaufprozess durch die Digitalisierung verändert?
- Das Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb.
- Neue Rollen und Aufgaben im Marketing und Vertrieb.

Bestandsaufnahme

- Herausforderungen und Ziele.
- Gap-Analyse.
- Prozesse, Daten und Systeme.
- Content- und Touchpoint Audit.
- Vertriebsszenarien und -signale.

Zielgruppen und Wunschkunden

- Wie man Zielgruppen segmentiert und Buyer Personas profiliert.
- Wie möchte man von den Buyer-Personae wahrgenommen werden?
- Wie Nutzen definieren und kommunizieren? – Nutzenanalyse – Value Proposition.
- Wie deine Wunschkunden suchen? – Keywords – SEO.
- Customer Journey Analyse.

Content Marketing

- Die Bedeutung von relevanten Inhalten und Mehrwerten.
- Wie man relevanten Content konzipiert.
- Über Content-Formate und -Raster.
- Der Einsatz von Storytelling im Content Marketing.
- So nutzt man Ungated und Gated Content.

Touchpoints

- Die Bedeutung von Touchpoints für das moderne Marketing.
- Von Wunschkunden gefunden werden – Inbound Marketing.
- Wunschkunden ansprechen.
- Welche Rolle Social Media in der digitalen Strategie spielt.
- Die Kombination von online und offline Touchpoints.

KPIs - OKR

- Wie misst man den Erfolg der Marketingmaßnahmen?

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst die Bedeutung einer durchdachten Strategie als solides Fundament für deine digitalen Marketingmaßnahmen.
- Du lernst die Voraussetzungen für die Ausarbeitung einer digitalen Marketingstrategie kennen.
- Du kannst digitale Marketingziele definieren und relevante KPIs festlegen.
- Du weißt um das Vorgehen bei der Zielgruppensegmentierung und der Ausarbeitung von Personae.
- Du lernst verschiedene Methoden und Tools kennen, um z. B. Keywords, Trends, Content und Wettbewerb zu analysieren.
- Du kennst die erforderlichen Schritte bei der Ausarbeitung einer professionellen Content-Strategie.
- Du weißt, nach welchen Kriterien man die passenden Kanäle auswählt und aus welchen Bestandteilen eine Kanalstrategie besteht.
- Du erfährst, was du bei der Planung von Budgets und Ressourcen berücksichtigen musst.

Methoden

Trainer-Input, Best-Practice-Beispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus (Online-)Marketing, Kommunikation, Werbung, PR und E-Commerce.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in

Norbert Schuster



Ich unterstütze Unternehmen mit Marketing- und Sales Automation, das Potenzial der Digitalisierung im Vertrieb und Marketing zu aktivieren, damit sie für die Zukunft gerüstet sind und ihren Vertriebs Erfolg steigern.

Mich motiviert es ständig Neues zu lernen und in jeder Beratung und jedem Seminar neue Themen, Herausforderungen, Branchen und Lösungen kennenzulernen und Vermarktungslösungen dafür zu finden.

Mit jahrelanger Erfahrung und praxiserprobten Frameworks helfe ich Unternehmen ihre (komplexen) Themen relevant und zielorientiert an die richtigen Wunschkunde online und offline zu kommunizieren.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

16.-17.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 16.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 17.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 08.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 09.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

28.-29.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 28.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 29.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32337

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/4776

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de