

E-Commerce-Marketing (Präsenz)

Marketing für Online-Shops entlang der Customer Journey

Der Online-Shop steht, Produkte und Bestellprozess sind optimal aufgesetzt. Nun gilt es, (potenzielle) Kund:innen auf die Seite zu holen, um den Shop zu einem Geschäftserfolg zu machen. In dem Seminar besprechen wir Kanäle und Kampagnenformate, mit denen du deine Kund:innen entlang der Customer Journey optimal abholen kannst. Ein Schwerpunkt bildet das Thema Suchmaschinenmarketing (SEO & SEA). Außerdem schauen wir auf weitere Phasen der Kundenreise, von der ersten Aufmerksamkeit bis zur langfristigen Kundenbindung. Wir nehmen die besonderen Herausforderungen für B2C und B2B in den Blick. Das Seminar ermöglicht dir, den perfekten Marketing-Mix für dein eigenes Geschäftsmodell zu gestalten.

Inhalte

Einführung Digitales Marketing im E-Commerce

- Marketing im E-Commerce.
- Von der Strategie zu konkreten Marketingzielen.
- Customer Journey als strategische Leitlinie.

Awareness-Phase: Von der Aufmerksamkeit zum Interesse

- Push-Formate und Zielgruppen-Targeting.
- Reichweite und Performance: Affiliate-Marketing.
- Reichweite im Zeitgeist: Influencer-Marketing.

Consideration-Phase: Gefunden werden und Antworten geben

- Grundlagen-Suchmaschinenmarketing.
- Die wichtigsten Hebel für Suchmaschinenoptimierung (SEO) im E-Commerce.
- Effizienter Einsatz von SEA-Suchwortkampagnen (Google Ads).
- Performante Landingpages.

Acquisition-Phase: Kaufabschluss aktiv unterstützen

- Zielgruppen entwickeln: Journey-übergreifende Google Ads-Kampagnenformate.
- Kaufbereite Zielgruppen: Shopping-Kampagnen.
- Bestehen im Wettbewerb: Marktplatz-Strategien.
- Neue Vertriebskanäle: Social Commerce.

Retention und Advocacy: Kund:innen begleiten und begeistern

- Kundendaten besser nutzen
- Die Power von E-Mail-Marketing und/oder Messenger-Marketing.
- Herausforderung Empfehlungsmanagement.

Wichtig: Bitte die entsprechenden Themen aus der eigenen Praxis mitbringen!

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erhältst einen Überblick über die verschiedenen Marketingkanäle und ihre jeweiligen Stärken.
- Du verstehst die Customer Journey deiner Kund:innen und kannst deine Marketingaktivitäten entlang der Kundenreise konzipieren.

- Du bist in der Lage, die Marketingkanäle im Hinblick auf deinen Shop und dein Geschäftsmodell zu bewerten und deinen eigenen Marketing-Mix zu konzipieren.
- Du erwirbst ein Basiswissen zu Suchmaschinenmarketing und kannst damit das SEO-Grundgerüst für deinen Shop aufbauen oder optimieren.
- Du verstehst, wie du außerhalb von Suchmaschinen permanent neue Interessenten generieren kannst.
- Du erhältst wertvolle Impulse, um Kundenbeziehungen weiterzuentwickeln und aus Bestandskunden noch mehr Potenzial herauszuschöpfen.

Durch Best-Practice-Beispiele, Übungsphasen und intensiven Austausch mit den anderen Teilnehmenden erhältst du zusätzliche Erkenntnisse.

Methoden

Trainer-Input mit vielen Fall- und Best Practice-Beispielen, praktischen Übungen und Erfahrungsaustausch. Arbeitshilfen und Checklisten unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb, Marketing- und Vertriebsleiter:innen, Entscheider:innen aus dem Mittelstand, die den Schritt in den E-Commerce planen oder bereits vollzogen haben, Business Development Manager:innen, Gründer:innen.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r E-Commerce-Manager:in

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>



Referent:in



Oliver Schroer

Ich bin Oliver Schroer, Berater und Geschäftsführer einer E-Commerce Marketing Agentur. Mittlerweile bin ich seit über 20 Jahren im E-Commerce tätig.

Mein Antrieb ist die Entwicklung der nächsten nachhaltigen Erfolgsstrategie, die nicht von der Stange kommt, sondern präzise auf Ihre Ziele abgestimmt ist. Ich lehne Standardlösungen ab und arbeite mit meinem 30-köpfigen Team stetig an passenden individuellen Strategien für das Business unserer Kunden.

Mich begeistert echtes Wachstum gepaart mit langfristigen Strategien – ich möchte E-Commerce nicht nur verwalten, sondern aktiv kreativ gestalten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

12.-13.11.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 12.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 13.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35054

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/35054

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

E-Commerce-Marketing (Live-Online)

Marketing für Online-Shops entlang der Customer Journey

Der Online-Shop steht, Produkte und Bestellprozess sind optimal aufgesetzt. Nun gilt es, (potenzielle) Kund:innen auf die Seite zu holen, um den Shop zu einem Geschäftserfolg zu machen. In dem Seminar besprechen wir Kanäle und Kampagnenformate, mit denen du deine Kund:innen entlang der Customer Journey optimal abholen kannst. Ein Schwerpunkt bildet das Thema Suchmaschinenmarketing (SEO & SEA). Außerdem schauen wir auf weitere Phasen der Kundenreise, von der ersten Aufmerksamkeit bis zur langfristigen Kundenbindung. Wir nehmen die besonderen Herausforderungen für B2C und B2B in den Blick. Das Seminar ermöglicht dir, den perfekten Marketing-Mix für dein eigenes Geschäftsmodell zu gestalten.

Inhalte

Einführung Digitales Marketing im E-Commerce

- Marketing im E-Commerce.
- Von der Strategie zu konkreten Marketingzielen.
- Customer Journey als strategische Leitlinie.

Awareness-Phase: Von der Aufmerksamkeit zum Interesse

- Push-Formate und Zielgruppen-Targeting.
- Reichweite und Performance: Affiliate-Marketing.
- Reichweite im Zeitgeist: Influencer-Marketing.

Consideration-Phase: Gefunden werden und Antworten geben

- Grundlagen-Suchmaschinenmarketing.
- Die wichtigsten Hebel für Suchmaschinenoptimierung (SEO) im E-Commerce.
- Effizienter Einsatz von SEA-Suchwortkampagnen (Google Ads).
- Performante Landingpages.

Acquisition-Phase: Kaufabschluss aktiv unterstützen

- Zielgruppen entwickeln: Journey-übergreifende Google Ads-Kampagnenformate.
- Kaufbereite Zielgruppen: Shopping-Kampagnen.
- Bestehen im Wettbewerb: Marktplatz-Strategien.
- Neue Vertriebskanäle: Social Commerce.

Retention und Advocacy: Kund:innen begleiten und begeistern

- Kundendaten besser nutzen
- Die Power von E-Mail-Marketing und/oder Messenger-Marketing.
- Herausforderung Empfehlungsmanagement.

Wichtig: Bitte die entsprechenden Themen aus der eigenen Praxis mitbringen!

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erhältst einen Überblick über die verschiedenen Marketingkanäle und ihre jeweiligen Stärken.
- Du verstehst die Customer Journey deiner Kund:innen und kannst deine Marketingaktivitäten entlang der Kundenreise konzipieren.

- Du bist in der Lage, die Marketingkanäle im Hinblick auf deinen Shop und dein Geschäftsmodell zu bewerten und deinen eigenen Marketing-Mix zu konzipieren.
- Du erwirbst ein Basiswissen zu Suchmaschinenmarketing und kannst damit das SEO-Grundgerüst für deinen Shop aufbauen oder optimieren.
- Du verstehst, wie du außerhalb von Suchmaschinen permanent neue Interessenten generieren kannst.
- Du erhältst wertvolle Impulse, um Kundenbeziehungen weiterzuentwickeln und aus Bestandskunden noch mehr Potenzial herauszuschöpfen.

Durch Best-Practice-Beispiele, Übungsphasen und intensiven Austausch mit den anderen Teilnehmenden erhältst du zusätzliche Erkenntnisse.

Methoden

Trainer-Input mit vielen Fall- und Best Practice-Beispielen, praktischen Übungen und Erfahrungsaustausch. Arbeitshilfen und Checklisten unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb, Marketing- und Vertriebsleiter:innen, Entscheider:innen aus dem Mittelstand, die den Schritt in den E-Commerce planen oder bereits vollzogen haben, Business Development Manager:innen, Gründer:innen.

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>



Referent:in

**Oliver Schroer**

Ich bin Oliver Schroer, Berater und Geschäftsführer einer E-Commerce Marketing Agentur. Mittlerweile bin ich seit über 20 Jahren im E-Commerce tätig.

Mein Antrieb ist die Entwicklung der nächsten nachhaltigen Erfolgsstrategie, die nicht von der Stange kommt, sondern präzise auf Ihre Ziele abgestimmt ist. Ich lehne Standardlösungen ab und arbeite mit meinem 30-köpfigen Team stetig an passenden individuellen Strategien für das Business unserer Kunden.

Mich begeistert echtes Wachstum gepaart mit langfristigen Strategien – ich möchte E-Commerce nicht nur verwalten, sondern aktiv kreativ gestalten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

15.-16.07.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 15.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 16.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 01.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35219

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/35054

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