

Digital Marketing & Social Web Academy

Die Digital Marketing & Social Web Academy ist gleichzeitig Starthilfe und Wegweiser für Ihren Auftritt in den Sozialen Medien. Unsere ExpertInnen vermitteln Ihnen die nötigen Grundlagen zu zeitgemäßer Kommunikation, statten Sie mit strategisch wichtigem Know-How über die verschiedenen Plattformen aus und erarbeiten mit Ihnen die gängigsten Social Media Marketing Tools.

Gerüstet mit diesem Wissenspaket können Sie die beruflichen Anforderungen dieser Fachgebiete erfolgreich meistern.

- Aufmerksamkeitsökonomie
- Social Media Plattformen & Content Planung: Facebook, Instagram, LinkedIn, Blogs, Twitter, TikTok
- Kampagnen: Best Practice
- Video & Fotocontent: Do it yourself
- Trending: Messenger Marketing & Chatbots
- Influencer Marketing: Von Nano zu Mega
- Paid Social: Facebook Ads & Google Ads gezielt einsetzen
- Tools für die Social Media Manager Praxis

Ihr Nutzen

Nach Absolvieren der Digital Marketing & Social Web Academy sind Sie in der Lage, den Content für eine Social Media Plattform selbst zu planen und auszuspielen bzw. einen Auftragnehmer zu briefen und entsprechende Ziele zu definieren.

Neben theoretischen Grundlagen werden Ihnen ein breites Praxiswissen und zahlreiche Tipps & Tricks für den einfacheren Umgang mit unterschiedlichen Social Media Tools sowie Strategien und Erfahrungen aus dem Alltag der ExpertInnen für die Content-Erstellung mitgegeben.

Wichtig für

- MarketingleiterInnen, VerkaufsleiterInnen, Web-DesignerInnen, ProduktmanagerInnen, Nachwuchskräfte in Marketing, Verkauf und IT, MediengestalterInnen, „QuereinsteigerInnen“, WerbetexterInnen, AssistentInnen und Verantwortliche für den Internet- bzw. Social Media Auftritt
- MitarbeiterInnen aller Unternehmens-Ebenen von Firmen im Produktions- und Dienstleistungsbereich
- Alle, die einen Relaunch planen
- Alle, die ihren Internetauftritt oder ihre Social Media Aktivitäten einem aktuellen Check unterziehen wollen

Tag 1 | 17. Februar 2021

Social Media Plattformen

Daniela Terbu

Aufmerksamkeitsökonomie

Social Web Intro

Best Practice: Kampagnen

Facebook

- Bye, bye organische Reichweite
- Der perfekte Post?
- Content für Facebook - Beispiele & Planung
- Facebook-Stories, Gruppen, Messenger-Marketing, Facebook-Live
- Budget & Erfolgsmessung
- Redaktionsplanung

Instagram

- Feed vs. Stories
- Instagram Strategie & Marketing
- Der erfolgreiche Instagram Account
- How to... Reels, Guides & more

Twitter

- Intro & Merkmale
- Wie man einen Twitter-Account aufbaut

TikTok

- Einstieg & Überblick
- Best Practice: national & international
- Marketingmöglichkeiten

Influencer Marketing

- Was macht Influencer aus
- Influencer-Landschaft in Österreich
- Auswahlkriterien & Kostenfrage
- Tipps für die Zusammenarbeit
- Best Practice Beispiele

Tag 2 | 18. Februar 2021

Visual Marketing

Christian Lendl

Visueller Content im Web

- Wie komme ich zu guten Fotos und was mache ich dann damit?
- Fotoproduktion, Grundlagen der Bildgestaltung
- Das Wichtigste zu Copyright und DSGVO
- Visuelle Trends, wichtige Fotoplattformen

YouTube & Co.

- Grundlagen zu Videoproduktionen – von der Idee über das Script zum fertigen Video
- Aktuelle Video-Trends und neue Bewegtbild-Technologien
- Bewegtbild-Strategie auf YouTube & Co

Tag 3 | 10. März 2021

Vormittag

LinkedIn

Ritchie Pettauer

LinkedIn hat sich in den letzten zwei Jahren auch im DACH-Raum zur wichtigsten geschäftlichen Social Media Plattform entwickelt. Der einstige Recruiting-Marktplatz weist von allen Social Media Plattformen die umfangreichsten Posting-Optionen auf und besticht mit zielgenauen Targeting-Möglichkeiten. Das eigene LinkedIn-Profil ist als Visitenkarte auch in der Google-Suche unverzichtbarer Bestandteil jeder Personal-Branding-Strategie. Der Schlüssel zur langfristigen erfolgreichen Nutzung der Plattform liegt im sorgfältig geplanten Zusammenspiel von Profil, Netzwerk und Inhalten. Sie erfahren, wie Sie auf LinkedIn sichtbar werden und neue Geschäftskontakte finden:

- Personal-Branding: Die Optimierung des eigenen LinkedIn Profils
- Die LinkedIn Page
- Social-Selling: Lead-Recherche mit LinkedIn, Best Practices beim Netzwerk-Aufbau
- Content-Strategie: Funktionsweise des LinkedIn Algorithmus, Posting-Formate und Hashtags

Nachmittag

Paid Social

Klaus Heller

Social Ads: Facebook und Instagram Ads

- Grundlagen Facebook und Instagram Ads
- Aufbau Werbeanzeigenmanager
- Kampagnenplanung

Zielgruppen und Targeting

Erstellen von guten Creatives

Conversion Tracking und Retargeting

Monitoring und Optimierung

Tag 4 | 11. März 2021

Vormittag

Digitale Marketing Trends

Ritchie Pettauer

Die eigene Webseite bleibt weiterhin die zentrale Säule des Online-Auftritts. Doch daneben gilt es, zahlreiche weitere Kanäle zu managen: Social Media, Online Advertising und Newsletter gezielt einzusetzen erfordert in erster Linie eine genaue Kenntnis der Zielgruppe. In diesem Modul erfahren Sie, wie die einzelnen Kanäle zusammenspielen und welche Trends das digitale Marketing aktuell bestimmen:

- Traffic Channels: Digitale Marketing-Kanäle
- SEO-Grundlagen: Trends in der Suchmaschinen-Optimierung 2020
- Customer Experience Journey, Digitale Touchpoints und die Theorie des Funnels
- Web Analytics: Die wichtigsten KPIs mit Google Analytics
- Website-Relaunch 2020: Content-Silos, Landing-Pages und Corporate-Blogs
- Die 5 wichtigsten Online-Marketing-Trends 2021

Nachmittag

Paid Advertising mit Google Ads

Klaus Heller

Google Ads: Search, Display, Video und Shopping Ads

- Grundlagen Google Ads
- Aufbau Google Ads Manager
- Kampagnenplanung

Zielgruppen und Targeting

Erstellen von guten Creatives

Conversion Tracking und retargeting

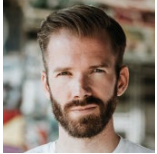
Monitoring und Optimierung

Ihre ExpertInnen



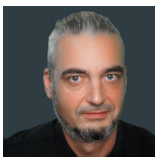
Klaus Heller

ist seit über 10 Jahren im Social Media Marketing tätig. Gelernt hat er sein Handwerk bei der digitalen Kreativagentur Super-Fi. Seit 2015 ist er als selbstständiger Online und Social Media Marketer tätig und unterstützt Kunden wie Whatchado, die Österreichische Sozialversicherung, Österreich Werbung, Die Grünen Wien oder Dr. Hauschka bei ihren Online und Social Media Marketing Aktivitäten.



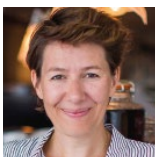
Dipl.-Ing. Christian Lendl, BSc BA

setzt seit mehr als 10 Jahren als Fotograf, Filmemacher und Media Engineer Kunden aus ganz Europa visuell in Szene. Davor war er bei der Österreich Werbung im Bereich Brand Management für Strategie- sowie Projektentwicklung in den Bereichen Social Media, Online und Mobile zuständig. Er ist seit mehreren Jahren als Lektor am IMC KREMS und der FH WIEN tätig und hat selbst Medieninformatik an der TU WIEN und Geschichte an der Universität WIEN studiert.



Mag. Ritchie Pettauer

berät seit 2002 österreichische und internationale Unternehmen bei der effizienten Nutzung digitaler Kommunikations-Kanäle. Seine Spezialgebiete sind Content-Strategie, Suchmaschinen-Optimierung und B2B-Marketing mit LinkedIn. In seinen Workshops vermittelt er die notwendigen Kenntnisse für fundierte strategische Entscheidungen in einer digitalen Kommunikationswelt, die sich rasant weiterentwickelt. Er unterrichtet seit 20 Jahren an der Universität WIEN und gründete mit datenschmutz.net einen der bekanntesten Marketing-Blogs des DACH-Raums. Außerdem ist er Mitglied im Förderbeirat der netidee und ist mit seinen Hunden gerne im Wald unterwegs.



Mag.ª (FH) Daniela Terbu

lebt, lehrt und erklärt das Social Web seit 2005. Nach Stationen als Online-Kommunikatorin (z.B. T-Mobile, Merck Inc.) nutzt sie seit knapp 10 Jahren ihre Erfahrungen, um Unternehmen wie z.B. Barilla im Bereich Social Branding & Digitale Kommunikation zu beraten und tatkräftig zu unterstützen. Sie ist außerdem Mitgründerin des erfolgreichsten Foodblogs Österreichs: Die Frühstückserinnen

Termine

- Tag 1 | Mittwoch, 17. Februar 2021
- Tag 2 | Donnerstag, 18. Februar 2021
- Tag 3 | Mittwoch, 10. März 2021
- Tag 4 | Donnerstag, 11. März 2021

jeweils 8:45 Uhr technischer Check
Online-Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr
Pausen nach Vereinbarung

Seminar mit ZOOM



Teilnahmegebühr (exkl. 20 % MWSt.)

Jeder Tag auch einzeln buchbar!

je Tag

€ 635,- pro Person

€ 575,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf



Vorteilspreis für alle 4 Tage

(auch für unterschiedliche Personen eines Unternehmens)

€ 2.115,- pro Person

€ 1.915,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf



Anmeldung

per E-Mail an anmeldung@opwz.com oder
über das Online-Formular unter www.opwz.com

Rücktritt

Bis zu einer Woche vor Beginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Beginn ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.

WAFF-Angebot: Bis zu € 5.000 Kostenrückerstattung für Ihre digitale Weiterbildung.

Infos zu Möglichkeiten der Förderung



Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: Bibiane Sibera, +43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com