

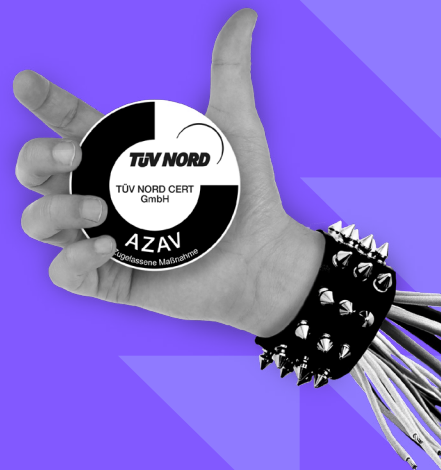
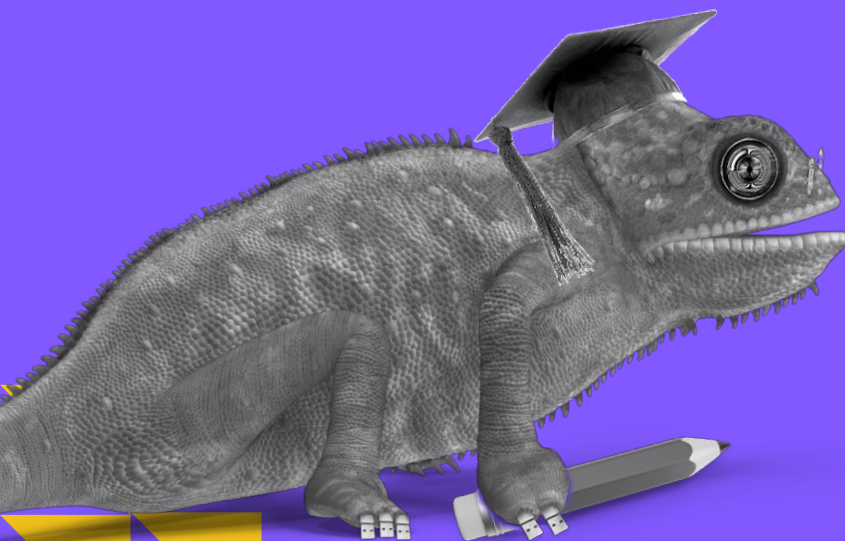
OMZ

UP **SKILL**



STARTE DURCH IM ONLINE MARKETING!

ZERTIFIZIERTE ONLINE-WEITERBILDUNG
100 % GEFÖRDERT MIT BILDUNGSGUTSCHEIN



OMG**OMR!**

ÜBER UNS

Hinter der Medienmarke OMR steht die Ramp106 GmbH, ein wachsendes 360°-Medienunternehmen mit Fokus auf Digital Business, Marketing, Finance, Tech und New Mobility mit Sitz in der Hamburger Sternschanze und aktuell rund 400 Mitarbeiter*innen.

Mit dem [OMR Festival](#) veranstalten wir eines der weltweit größten Präsenz-Events für die Digital-Branche mit zuletzt über 70.000 Besucher*innen in 2023.

Auf [omr.com](#) sorgen wir täglich für Inspiration und Wissen rund um digitale Fachthemen in Form von Analysen, Erfolgsstorys, abgefahrte Growth Hacks, Adtech-, Mobile- und Social-Themen oder Exklusiv-Interviews.

Unsere Tochterfirma [OMR Education](#) GmbH entwickelt und vermittelt unterschiedliche Weiterbildungsformate zum Thema Digital und Marketing. Neben den Geförderten Weiterbildungen gehören hierzu der Online Campus OMR Academy, unsere Seminarreihe OMR Deep Dive sowie unsere OMR Reports als praxisnahe Leitfäden zu den wichtigsten Online Marketing Kanälen.

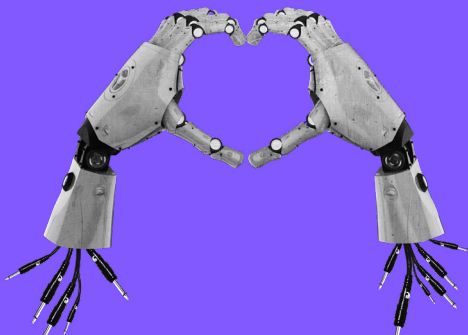
Unsere Tochterfirma [Podstars](#) konzipiert, produziert und vermarktet über 80 Podcast-Formate, darunter den OMR Podcast mit Philipp Westermeyer, Fußball MML und Fiete Gastro mit Tim Mälzer.

[OMR Reviews](#) soll sich als führende Plattform für Bewertungen von Software Produkten im DACH Markt etablieren. Erfahrungsberichte echter Nutzer*innen bringen Transparenz in den SaaS-Markt. Mit unserem Service sorgen wir für Orientierung in einem unübersichtlichen Markt und geben Entscheidern Sicherheit beim Kauf von Software-Produkten.

Das OMR Jobs Team kümmert sich um alle Aktivitäten rund um die Themen Recruiting & Employer Branding. Von der Digital- und Marketing-Jobbörse [OMR Jobs & HR](#) über unsere Recruitingevents bis hin zu gezielten ganzjährigen Employer Branding Kampagnen und Projekten über die gängigen OMR-Kanäle.

Weitere Standbeine sind die Medienmarken [FINANCE FWD](#) für die Fintech-Branche und der Betrieb des [Hamburger Fernsehturms](#) (gemeinsam mit der Messe Hamburg und Home United).

Weitere Informationen unter [omr.com](#).



JETZT**DURCHSTARTEN**

VERBESSERE DEINE CHANCEN AM ARBEITSMARKT

DEINE WEITERBILDUNG IM ONLINE-MARKETING

In einer sich schnell und laufend ändernden Umgebung, wie dem Online-Marketing, ist es wichtig am Puls der Zeit zu bleiben – von neu designten Social-Media-Plattformen bis hin zu wichtigen Updates, die das Tracking beeinflussen und das Arbeiten grundlegend verändern. Die Nachfrage nach spezialisierten Mitarbeiter*innen im Marketing wächst seit einigen Jahren stetig. Gemeinsam mit Branchenexpert*innen haben wir einen praxisorientierten Lehrplan entwickelt, der dich gezielt auf die Anforderungen am Arbeitsmarkt vorbereitet.

Unsere E-Learning-Kurse vermitteln praxisnahe Fähigkeiten. Nimm flexibel von zu Hause aus teil und tausche dich mit anderen Teilnehmenden in der Community aus.

Nutze den staatlich anerkannten Bildungsgutschein des Jobcenters oder der Agentur für Arbeit für die vollständige Finanzierung deiner digitalen Weiterbildung.

Unsere E-Learning-Kurse sind
zusammengefasst:

INNOVATIVES LERNKONZEPT

Auf unserem virtuellen Campus vermitteln wir dir das Wissen unserer besten Expert*innen. Dabei sorgen Videos, Quizzes, Podcasts, Praxisaufgaben u.v.m. für ausreichend Abwechslung.

E-LEARNING

Nimm flexibel und device-unabhängig von unterwegs oder zu Hause aus teil. Tausche dich mit anderen Teilnehmenden und unseren Expert*innen via Slack aus.

NACHHALTIGE AUSBILDUNG

Wir vermitteln dir den sicheren Umgang mit den wichtigsten Marketing Channels & Tools. Das kollaborative und virtuelle Arbeiten verschafft dir deinen Zugang zur modernen Arbeitswelt.

KARRIERE BOOST

Der praxisorientierte Lehrplan bereitet dich ganz gezielt auf die aktuellen Anforderungen am Arbeitsmarkt vor. Am Ende des Kurses erhältst du dein Teilnahmezertifikat.

Diese Unternehmen setzen bereits auf unsere Weiterbildungsangebote:



ENTFALTE DEIN POTENZIAL

STRATEGISCHES DIGITAL MARKETING

DIGITAL MARKETING

SOCIAL MEDIA MARKETING

SUCHMASCHINENMARKETING

CONTENT MARKETING



STRATEGISCHES DIGITAL MARKETING

KURSÜBERSICHT

Kursart

Online-Training mit relevantem Branchenwissen, Praxisaufgaben, Support-Team & Community.

Lernaufwand

Vollzeit | 5 Lernwochen | 40h/Woche

Für wen?

Professionals

Voraussetzungen

- abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung
- mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Online-Marketing oder im digitalen/IT-Bereich

Wichtig

- Du musst bei der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter registriert sein, um an unseren geförderten Kursen teilzunehmen.

Sprachliche Voraussetzungen

- Deutsch fließend in Wort und Schrift
- Gutes Leseverständnis in englischer Sprache

Abschluss

Teilnahmezertifikat

Was Du in diesem Kurs lernst:

- ▶ Du kannst neue Zusammenhänge erkennen, Impulse aufgreifen und dich in Diskussionen vertiefen, um die digitale Transformation auf innovative Weise anzugehen.
- ▶ Du kannst marketingrelevante Daten erfassen und analysieren, um datenbasierte Handlungsempfehlungen ableiten und anwenden zu können.
- ▶ Du verstehst die Landschaft und Unterschiede der verschiedenen Marketingkanäle und kannst eine holistische digitale Marketingstrategie entwickeln.
- ▶ Du verstehst den Digital Consumer und kannst in der Marketingstrategie die verschiedenen Touchpoints der Customer Journey berücksichtigen und sie umsetzen.
- ▶ Du kannst selbstbewusst mit Veränderung umgehen und verantwortungsbewusst in einer digital transformativen Geschäftswelt handeln.
- ▶ Du kannst effektiv und kollaborativ in virtuellen Teams arbeiten und virtuelle Projekte mit komplexen Projektspezifikationen führen.

MODULÜBERSICHT

ERSTE SCHRITTE DER VIRTUELLE CAMPUS

Zunächst geben wir dir eine Einführung in die Lernplattform und den Kurs an sich. Außerdem lernst du die anderen Teilnehmenden kennen und kannst dich mit ihnen über unseren Workspace austauschen.

M1 DIGITAL CONSUMERS

Wir zeigen dir, was eine erfolgreiche **Marketingstrategie** ausmacht. Du erfährst, wie **Zielgruppensegmentierung und Targeting** optimal genutzt werden können, um die richtigen Konsument*innen zu erreichen. Lerne **Social und Video Content** für eine starke Markenidentität einzusetzen und die **Customer Journey** optimal zu gestalten.

M2 SMART DATA & STRATEGIEN

Du erfährst, wie Marken mit **Displaywerbung** und der passenden Botschaft die richtige Zielgruppe erreichen können und welche **Innovationen** du besonders im Auge behalten musst. Außerdem geht es um das Erfassen und Interpretieren relevanter Daten. Dabei tauchen wir tief in das Analyse-Tool **Google Analytics** ein und entdecken, wie diese Plattform es ermög-

licht, die Effizienz von Marketingkampagnen nachzuvollziehen und mögliche Probleme in der Customer Journey zu identifizieren.

M3 AUTOMATISIERUNG & TRENDS

Lerne, wie Suchmaschinenmarketing helfen kann, Marken so zu positionieren, dass sie ihre Zielgruppen optimal erreichen. Außerdem gibt es relevante Einblicke in die Welt des Programmatic Marketings. Abschließend konzentrierst du dich auf die wichtigsten Trends im Digital Marketing, die dabei helfen, der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein. Los geht es mit der praktischen Anwendung des Gelernten. Gemeinsam erstellt ihr ein **Digitales Marketingkonzept**, das ihr als Gruppenarbeit bei uns einreicht.

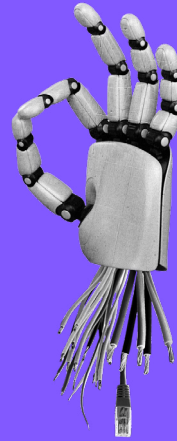
PROJEKTWOCHE

Los geht es mit der praktischen Anwendung des Gelernten. Gemeinsam erstellt ihr ein **Digitales Marketingkonzept**, das ihr als Gruppenarbeit bei uns einreicht.





DIGITAL MARKETING



KURSÜBERSICHT

Kursart

Online-Training mit relevantem Branchenwissen, Praxisaufgaben, Support-Team & Community.

Lernaufwand

Vollzeit | 19 Lernwochen | 40h/Woche

Für wen?

Beginner & Professionals

Voraussetzungen

- Abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung
- Erste Berufserfahrung, idealerweise im Bereich Marketing.
- Auch für Generalist*innen und Quereinsteiger*innen aus dem digitalen Umfeld geeignet.

Wichtig

- Du musst bei der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter registriert sein, um an unseren geförderten Kursen teilzunehmen.

Sprachliche Voraussetzungen

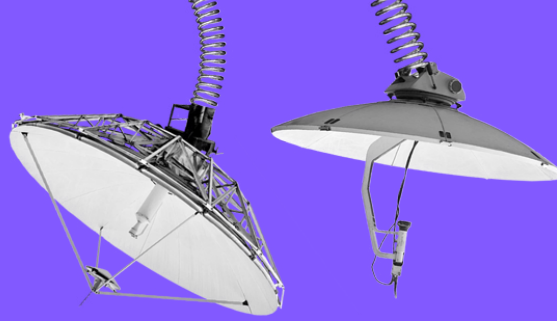
- Deutsch fließend in Wort und Schrift
- Gutes Leseverständnis in englischer Sprache

Abschluss

Teilnahmezertifikat

Was Du in diesem Kurs lernst:

- ▶ Du verschaffst dir einen umfassenden Überblick zu den Marketingdisziplinen SEO, Content Marketing, E-Mail Marketing, Instagram Marketing, LinkedIn Marketing, Facebook & Instagram Advertising, SEA & Google Ads, Digital Marketing Analytics und erfährst, wie du agil arbeitest.
- ▶ Du erkennst Zusammenhänge zwischen verschiedenen Disziplinen im digitalen Marketing.
- ▶ Du kannst eine Zielgruppe gezielt durch E-Mail-Marketing ansprechen und weißt, wie man Reichweite über diesen Kanal aufbaut.
- ▶ Du weißt, wie du Content auf unterschiedlichen Marketingkanälen für die Erreichung einer Zielgruppe erstellst.
- ▶ Du kennst die Potenziale von Instagram und kannst diese strategisch für einen engen Beziehungsaufbau zwischen Marke und Nutzer*in anwenden.
- ▶ Du verstehst, wie du LinkedIn als Marketingkanal aufsetzt und erfolgreich für das Business einsetzen kannst.



- ▶ Du weißt, wie du Werbeanzeigen bei Facebook und Instagram für die Erreichung einer Zielgruppe einrichtest. Dies beinhaltet u.a. das technische Setup, die Anwendung des Businessmanagers, die Erstellung von Content und das Gespür für Trends.
- ▶ Du weißt, welche konkreten Maßnahmen dabei helfen, dass Websites in den unbezahlten (organischen) Suchergebnissen auf höheren Plätzen erscheinen. Dies beinhaltet u. a. das Aufsetzen des technischen Setups, die richtige Keyword-Strategie und das Beachten wichtiger Suchmaschinen-Updates.
- ▶ Du verstehst, was SEA bedeutet, welchen Einfluss es auf das Business haben kann und wie Google Ads erfolgreich eingesetzt werden können.
- ▶ Du weißt, wie man Digital Marketing messbar macht, welche KPIs relevant sind und welche Tools das Arbeiten erleichtern, um die gesteckten Ziele zu erreichen.
- ▶ Du kannst selbstbewusst mit Veränderungen umgehen und verantwortungsbewusst in einer digital transformativen Geschäftswelt handeln.



MODULÜBERSICHT

ERSTE SCHRITTE DER VIRTUELLE CAMPUS

Zunächst geben wir dir eine **Einführung in die Lernplattform** und den Kurs an sich. Außerdem lernst du die anderen Teilnehmenden kennen und kannst dich mit ihnen über unseren Workspace austauschen.

M1 GRUNDLAGEN DES DIGITALEN MARKETINGS

Im ersten Modul erhältst du ein **grundlegendes Verständnis vom digitalen Marketing**. Unter anderem lernst du die Grundprinzipien des Marketing-Funnels kennen und erfährst alles über die Zusammenhänge der gesamten Customer Journey. Zudem bekommst du einen ersten Einblick in verschiedene Marketingkanäle und was es bedeutet, Marketingaktivitäten datengetrieben aufzusetzen und durchzuführen.

M2 SEO

Erfahre, welche Maßnahmen dabei helfen, dass Websites in den unbezahlten (organischen) Suchergebnissen auf höheren Plätzen erscheinen. Dies beinhaltet u. a. das **technische Setup**, die richtige **Keyword-Strategie** sowie das Beachten von Suchmaschinen-Updates hinsichtlich des Algorithmus und der Bewertung von Content. Dabei zeigen wir dir zunächst die wichtigsten Schritte zur Entwicklung einer guten **Content- und Keyword-Strategie**. Anschließend lernst du die wichtigsten KPIs kennen, um zu verstehen, ob deine SEO-Maßnahmen erfolgreich sind.

M3 CONTENT MARKETING

Du erarbeitest dir Content Marketing aus der strategischen Perspektive und lernst die ganze Bandbreite dieser Marketingdisziplin kennen: von der Zieldefinition und Zielgruppenanalyse, der Konzeption und Produktion von Content, über die Distribution bis hin zur Erfolgsmessung. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den **verschiedenen Content-Formaten, ihren Einsatzmöglichkeiten und Anforderungen**.

M4 E-MAIL MARKETING

In diesem Modul lernst du, wie du über den Kanal E-Mail **strategisch Kundenbeziehungen herstellst und aufrechterhältst**. Du bist dann in der Lage eigenständig einen Verteiler aufzubauen, E-Mail-Marketing-Kampagnen durchzuführen und zu optimieren.

M5 INSTAGRAM MARKETING

Du lernst die Grundlagen von Instagram Marketing kennen, um einen erfolgreichen Instagram-Account für Unternehmen und Marken aufbauen zu können. Dabei erarbeitest du dir das **strategische und praktische Know-how, um eine Zielgruppe über Instagram anzusprechen** und eine Community aufzubauen. Im Fokus steht dabei der Content-Prozess, d.h. die Planung, Kreation, Distribution und Evaluation von organischem Content.

MODULÜBERSICHT

M6 LINKEDIN MARKETING

Nach Abschluss des Moduls kennst du die notwendigen Instrumente und Zusammenhänge, um einen erfolgreichen LinkedIn-Account für ein Unternehmen oder deine Personal Brand aufzubauen sowie optimieren zu können. Themen wie **Content-Strategien, Kampagnenplanung und die Auswertung relevanter KPIs** spielen dabei eine wichtige Rolle.

M7 FACEBOOK & INSTAGRAM ADVERTISING

Dieses Modul zeigt dir, wie du erfolgreich Facebook & Instagram Advertising in den Marketing-Mix implementierst. Die Lerninhalte befähigen dich, das Targeting, die Segmentierung und die Ads richtig zu gestalten, **erfolgreiche Full-Funnel-Strategien zu entwickeln**, Anzeigen kosteneffizient zu schalten und langfristig Kampagnen zu optimieren.

M8 SEA & GOOGLE ADS

Du lernst die wichtigsten Grundlagen, um Suchmaschinenwerbung effektiv und unter Berücksichtigung des Google-Algorithmus einzusetzen. Dabei setzt du dich insbesondere mit der **Handhabung von Google Ads** auseinander und **lernst in diesem Zusammenhang die Konzepte Targeting, Segmentierung und Kampagnenschaltung anzuwenden**.

M9 DIGITAL MARKETING ANALYTICS

Du lernst die Bedeutung von **Digital Analytics für Marketing-Strategie** kennen und steigst auch in der praktischen Anwendung in das Tool **'Google Analytics'** ein. Dabei liefert das **Tracking** über Cookies & Pixel die wichtigen und relevanten Daten. Anschließend tauchst du in **Tools** für unterschiedliche Anwendungsfälle ein und widmest dich Themen wie **Business Intelligence** und dem **A/B-Testing**.

M10 AGILES ARBEITEN

Du lernst das **'Entrepreneur Mindset'** zu verstehen und anzuwenden. Dabei erkennst du, wie wichtig Zusammenarbeit im Team und im Unternehmen ist, da ein enger Zusammenhang zwischen Unternehmens- und Marketingerfolg besteht. Du lernst außerdem die wichtigsten Techniken, wie z. B. Lean, Scrum, Kanban kennen und weißt, wie Organisationen agilere Arbeitsweisen in ihren Unternehmen eingeführt haben.





SOCIAL MEDIA- MARKETING

KURSÜBERSICHT

Kursart

Online-Training mit relevantem Branchenwissen, Praxisaufgaben, Support-Team & Community.

Lernaufwand

Vollzeit | 9 Lernwochen | 40h/Woche

Für wen?

Beginner & Professionals

Voraussetzungen

- Abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung
- Erste Berufserfahrung, idealerweise im Bereich Marketing.
- Auch für Generalist*innen und Quereinsteiger*innen aus dem digitalen Umfeld geeignet.

Wichtig

- Du musst bei der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter registriert sein, um an unseren geförderten Kursen teilzunehmen.

Sprachliche Voraussetzungen

- Deutsch fließend in Wort und Schrift
- Gutes Leseverständnis in englischer Sprache

Abschluss

Teilnahmezertifikat

Was Du in diesem Kurs lernst:

- ▶ Du erkennst Zusammenhänge zwischen verschiedenen Disziplinen im digitalen Marketing.
- ▶ Du kennst die Potenziale von Instagram und kannst diese strategisch für einen engen Beziehungsaufbau zwischen Marke und Nutzer*in anwenden.
- ▶ Du weißt, wie du Werbeanzeigen bei Facebook und Instagram für die Erreichung einer Zielgruppe einrichtest. Dies beinhaltet u.a. das technische Setup, die Anwendung des Businessmanagers, die Erstellung von Content und das Gespür für Trends.
- ▶ Du verstehst, wie du LinkedIn als Marketingkanal aufsetzt und erfolgreich für das Business einsetzen kannst.
- ▶ Du kannst selbstbewusst mit Veränderungen umgehen und verantwortungsbewusst in einer digital transformativen Geschäftswelt handeln.

◀ **ZURÜCK ZUR ÜBERSICHT**



MODULÜBERSICHT

ERSTE SCHRITTE DER VIRTUELLE CAMPUS

Zunächst geben wir dir eine **Einführung in die Lernplattform** und den Kurs an sich. Außerdem lernst du die anderen Teilnehmenden kennen und kannst dich mit ihnen über unseren Workspace austauschen.

M1 GRUNDLAGEN DES DIGITALEN MARKETINGS

Im ersten Modul erhältst du ein **grundlegendes Verständnis vom digitalen Marketing**. Unter anderem lernst du die Grundprinzipien des Marketing-Funnels kennen und erfährst alles über die Zusammenhänge der gesamten Customer Journey. Zudem bekommst du einen ersten Einblick in verschiedene Marketingkanäle und was es bedeutet, Marketingaktivitäten datengetrieben aufzusetzen und durchzuführen.

M2 INSTAGRAM MARKETING

Du lernst die Grundlagen von Instagram Marketing kennen, um einen erfolgreichen Instagram-Account für Unternehmen und Marken aufbauen zu können. Dabei erarbeitest du dir das **strategische und praktische Know-how, um eine Zielgruppe über Instagram anzusprechen** und eine Community aufzubauen. Im Fokus steht dabei der Content-Prozess, d.h. die Planung, Kreation, Distribution und Evaluation von organischem Content.

M3 FACEBOOK & INSTAGRAM ADVERTISING

Dieses Modul zeigt dir, wie du erfolgreich Facebook & Instagram Advertising in den Marketing-Mix implementierst. Die Lerninhalte befähigen dich, das Targeting, die Segmentierung und die Ads richtig zu gestalten, **erfolgreiche Full-Funnel-Strategien zu entwickeln**, Anzeigen kosteneffizient zu schalten und langfristig Kampagnen zu optimieren.

M4 LINKEDIN MARKETING

Nach Abschluss des Moduls kennst du die notwendigen Instrumente und Zusammenhänge, um einen erfolgreichen LinkedIn-Account für ein Unternehmen oder deine Personal Brand aufzubauen sowie optimieren zu können. Themen wie **Content-Strategien, Kampagnenplanung und die Auswertung relevanter KPIs** spielen dabei eine wichtige Rolle.

M5 AGILES ARBEITEN

Du lernst das **'Entrepreneur Mindset'** zu verstehen und anzuwenden. Dabei erkennst du, wie wichtig Zusammenarbeit im Team und im Unternehmen ist, da ein enger Zusammenhang zwischen Unternehmens- und Marketingenerfolg besteht. Du lernst außerdem die wichtigsten Techniken, wie z. B. Lean, Scrum, Kanban kennen und weißt, wie Organisationen agilere Arbeitsweisen in ihren Unternehmen eingeführt haben.



SUCHMASCHINEN- MARKETING

KURSÜBERSICHT

Kursart

Online-Training mit relevantem Branchenwissen, Praxisaufgaben, Support-Team & Community.

Lernaufwand

Vollzeit | 9 Lernwochen | 40h/Woche

Für wen?

Beginner & Professionals

Voraussetzungen

- abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung
- erste Berufserfahrung, idealerweise im Bereich Marketing
- Auch für Generalist*innen und Quereinsteiger*innen aus dem digitalen Umfeld geeignet

Wichtig

- Du musst bei der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter registriert sein, um an unseren geförderten Kursen teilzunehmen.

Sprachliche Voraussetzungen

- Deutsch fließend in Wort und Schrift
- Gutes Leseverständnis in englischer Sprache

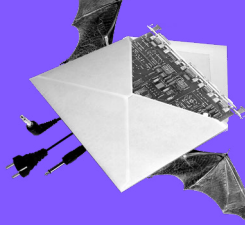
Abschluss

Teilnahmezertifikat

Was Du in diesem Kurs lernst:

- ▶ Du kannst neue Zusammenhänge erkennen, Impulse aufgreifen und dich in Diskussionen vertiefen, um die digitale Transformation auf innovative Weise anzugehen.
- ▶ Du weißt, welche Maßnahmen dabei helfen, dass Websites in den unbezahlten (organischen) Suchergebnissen auf höheren Plätzen erscheinen. Dies beinhaltet u. a. das technische Setup, die richtige Keywordauswahl für den Aufbau von nachhaltigem Content und das Gespür für Trends.
- ▶ Du verstehst, was SEA bedeutet, welchen Einfluss es auf das Business haben kann und wie Google Ads erfolgreich eingesetzt werden kann.
- ▶ Du weißt, wie man Marketing messbar macht, welche KPIs relevant sind und welche Tools die Arbeit vereinfachen, um die gesteckten Ziele zu erreichen.
- ▶ Du kannst selbstbewusst mit Veränderung umgehen und verantwortungsbewusst in einer digital transformativen Geschäftswelt handeln.

MODULÜBERSICHT



ERSTE SCHRITTE DER VIRTUELLE CAMPUS

Zunächst geben wir dir eine **Einführung in die Lernplattform** und den Kurs an sich. Außerdem lernst du die anderen Teilnehmenden kennen und kannst dich mit ihnen über unseren Workspace austauschen.

M1 GRUNDLAGEN DES DIGITALEN MARKETINGS

Im ersten Modul erhältst du ein **grundlegendes Verständnis vom digitalen Marketing**. Unter anderem lernst du die Grundprinzipien des Marketing-Funnels kennen und erfährst alles über die Zusammenhänge der gesamten Customer Journey. Zudem bekommst du einen ersten Einblick in verschiedene Marketingkanäle und was es bedeutet, Marketingaktivitäten datengetrieben aufzusetzen und durchzuführen.

M2 SEO

Erfahre, welche Maßnahmen dabei helfen, dass Websites in den unbezahlten (organischen) Suchergebnissen auf höheren Plätzen erscheinen. Dies beinhaltet u. a. das **technische Setup**, die richtige **Keyword-Strategie** sowie das Beachten von Suchmaschinen-Updates hinsichtlich des Algorithmus und der Bewertung von Content. Dabei zeigen wir dir zunächst die

wichtigsten Schritte zur Entwicklung einer guten **Content- und Keyword-Strategie**. Anschließend lernst du die wichtigsten KPIs kennen, um zu verstehen, ob deine SEO-Maßnahmen erfolgreich sind.

M3 SEA & GOOGLE ADS

Du lernst die wichtigsten Grundlagen, um Suchmaschinenwerbung effektiv und unter Berücksichtigung des Google-Algorithmus einzusetzen. Dabei setzt du dich insbesondere mit der **Handhabung von Google Ads** auseinander und **lernst in diesem Zusammenhang die Konzepte Targeting, Segmentierung und Kampagnenschaltung anzuwenden**.

M4 DIGITAL MARKETING ANALYTICS

Du lernst die Bedeutung von **Digital Analytics für Marketing-Strategie** kennen und steigst auch in der praktischen Anwendung in das Tool **'Google Analytics'** ein. Dabei liefert das **Tracking** über Cookies & Pixel die wichtigen und relevanten Daten. Anschließend tauchst du in **Tools** für unterschiedliche Anwendungsfälle ein und widmest dich Themen wie **Business Intelligence** und dem **A/B-Testing**.



M5 AGILES ARBEITEN

Du lernst das **„Entrepreneur Mindset“** zu verstehen und anzuwenden. Dabei erkennst du, wie wichtig Zusammenarbeit im Team und im Unternehmen ist, da ein enger Zusammenhang zwischen Unternehmens- und Marketingenerfolg besteht. Du lernst außerdem die wichtigsten Techniken, wie z. B. Lean, Scrum, Kanban kennen und weißt, wie Organisationen agilere Arbeitsweisen in ihren Unternehmen eingeführt haben.





CONTENT- MARKETING

KURSÜBERSICHT

Kursart

Online-Training mit relevantem Branchenwissen, Praxisaufgaben, Support-Team & Community.

Lernaufwand

Vollzeit | 13 Lernwochen | 40h/Woche

Für wen?

Beginner & Professionals

Voraussetzungen

- Abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung
- Erste Berufserfahrung, idealerweise im Bereich Marketing.
- Auch für Generalist*innen und Quereinsteiger*innen aus dem digitalen Umfeld geeignet.

Wichtig

- Du musst bei der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter registriert sein, um an unseren geförderten Kursen teilzunehmen.

Sprachliche Voraussetzungen

- Deutsch fließend in Wort und Schrift
- Gutes Leseverständnis in englischer Sprache

Abschluss

Teilnahmezertifikat

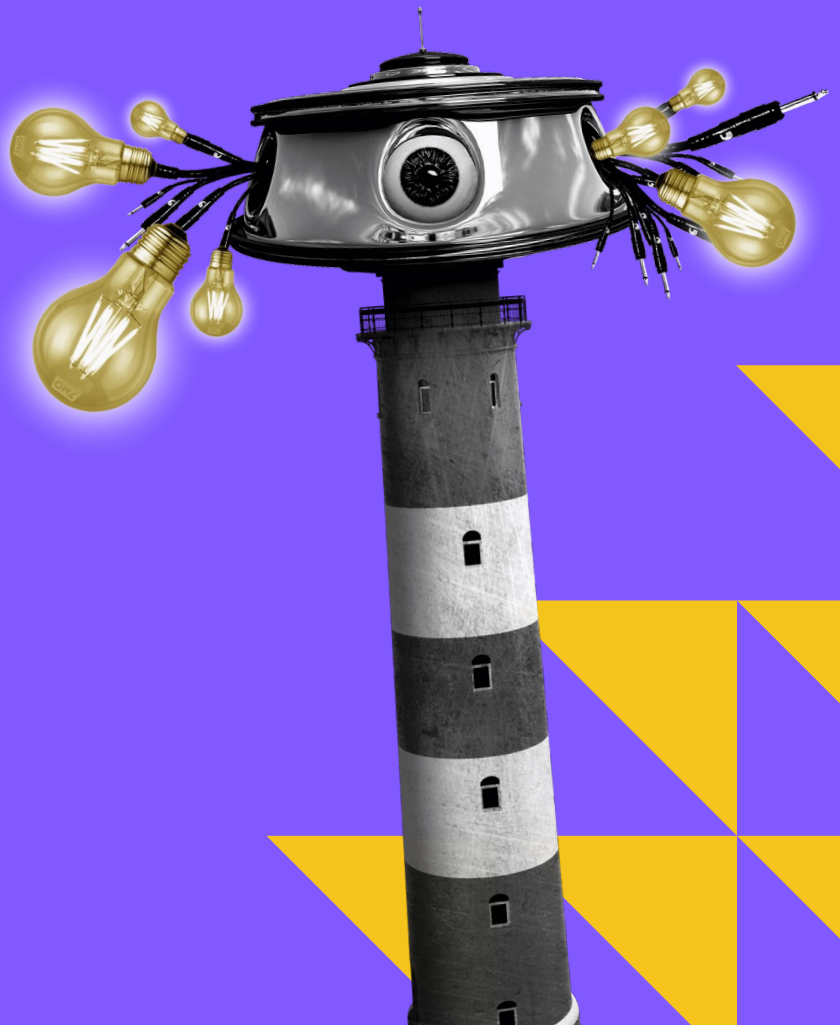
Was Du in diesem Kurs lernst:

- ▶ Du erkennst Zusammenhänge zwischen verschiedenen Disziplinen im digitalen Marketing.
- ▶ Du weißt, wie du Content auf unterschiedlichen Marketingkanälen für die Erreichung einer Zielgruppe erstellst.
- ▶ Du weißt, welche konkreten Maßnahmen dabei helfen, dass Websites in den unbezahlten (organischen) Suchergebnissen auf höheren Plätzen erscheinen. Dies beinhaltet u. a. das Aufsetzen des technischen Setups, die richtige Keyword-Strategie und das Beachten wichtiger Suchmaschinen-Updates.
- ▶ Du verstehst, was SEA bedeutet, welchen Einfluss es auf das Business haben kann und wie Google Ads erfolgreich eingesetzt werden können.
- ▶ Du kannst eine Zielgruppe gezielt durch E-Mail-Marketing ansprechen und weißt, wie man Reichweite über diesen Kanal aufbaut.



◀ **ZURÜCK ZUR ÜBERSICHT**

- ▶ Du kennst die Potenziale von Instagram und kannst diese strategisch für einen engen Beziehungsaufbau zwischen Marke und Nutzer*in anwenden.
- ▶ Du verstehst, wie du LinkedIn als Marketingkanal aufsetzt und erfolgreich für das Business einsetzen kannst.
- ▶ Du weißt, wie du Content auf unterschiedlichen Marketingkanälen für die Erreichung einer Zielgruppe erstellst.
- ▶ Du kannst selbstbewusst mit Veränderungen umgehen und verantwortungsbewusst in einer digital transformativen Geschäftswelt handeln.



MODULÜBERSICHT

ERSTE SCHRITTE DER VIRTUELLE CAMPUS

Zunächst geben wir dir eine **Einführung in die Lernplattform** und den Kurs an sich. Außerdem lernst du die anderen Teilnehmenden kennen und kannst dich mit ihnen über unseren Workspace austauschen.

M1 GRUNDLAGEN DES DIGITALEN MARKETINGS

Im ersten Modul erhältst du ein **grundlegendes Verständnis vom digitalen Marketing**. Unter anderem lernst du die Grundprinzipien des Marketing-Funnels kennen und erfährst alles über die Zusammenhänge der gesamten Customer Journey. Zudem bekommst du einen ersten Einblick in verschiedene Marketingkanäle und was es bedeutet, Marketingaktivitäten datengetrieben aufzusetzen und durchzuführen.

M2 CONTENT MARKETING

Du erarbeitest dir Content Marketing aus der strategischen Perspektive und lernst die ganze Bandbreite dieser Marketingdisziplin kennen: von der Zieldefinition und Zielgruppenanalyse, der Konzeption und Produktion von Content, über die Distribution bis hin zur Erfolgsmessung. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den **verschiedenen Content-Formaten, ihren Einsatzmöglichkeiten und Anforderungen**.

M3 SEO

Erfahre, welche Maßnahmen dabei helfen, dass Websites in den unbezahlten (organischen) Suchergebnissen auf höheren Plätzen erscheinen. Dies beinhaltet u. a. das **technische Setup**, die richtige **Keyword-Strategie** sowie das Beachten von Suchmaschinen-Updates hinsichtlich des Algorithmus und der Bewertung von Content. Dabei zeigen wir dir zunächst die wichtigsten Schritte zur Entwicklung einer guten **Content- und Keyword-Strategie**. Anschließend lernst du die wichtigsten KPIs kennen, um zu verstehen, ob deine SEO-Maßnahmen erfolgreich sind.

M4 E-MAIL MARKETING

In diesem Modul lernst du, wie du über den Kanal E-Mail **strategisch Kundenbeziehungen herstellst und aufrechterhältst**. Du bist dann in der Lage eigenständig einen Verteiler aufzubauen, E-Mail-Marketing-Kampagnen durchzuführen und zu optimieren.



MODULÜBERSICHT

M5 INSTAGRAM
MARKETING

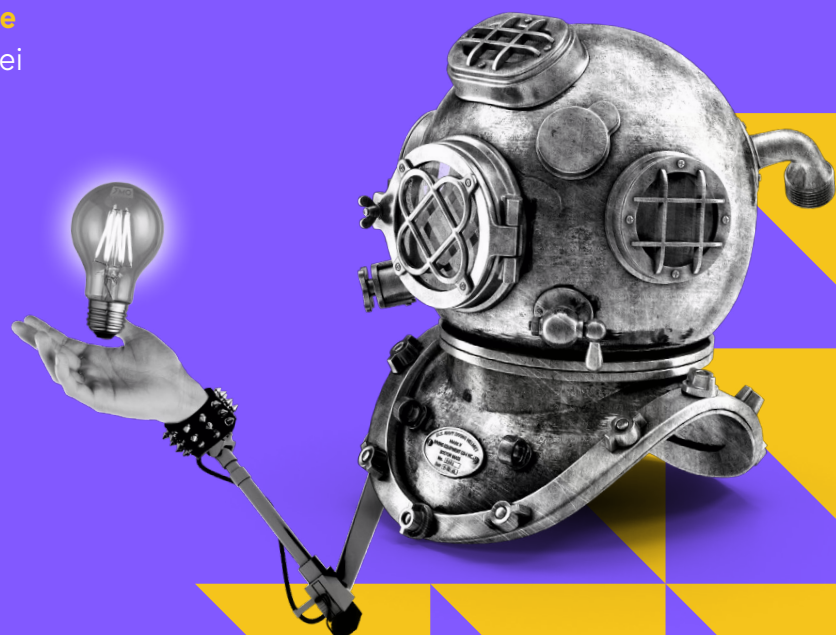
Du lernst die Grundlagen von Instagram Marketing kennen, um einen erfolgreichen Instagram-Account für Unternehmen und Marken aufbauen zu können. Dabei erarbeitest du dir das **strategische und praktische Know-how, um eine Zielgruppe über Instagram anzusprechen** und eine Community aufzubauen. Im Fokus steht dabei der Content-Prozess, d.h. die Planung, Kreation, Distribution und Evaluation von organischem Content.

M6 LINKEDIN
MARKETING

Nach Abschluss des Moduls kennst du die notwendigen Instrumente und Zusammenhänge, um einen erfolgreichen LinkedIn-Account für ein Unternehmen oder deine Personal Brand aufzubauen sowie optimieren zu können. Themen wie **Content-Strategien, Kampagnenplanung und die Auswertung relevanter KPIs** spielen dabei eine wichtige Rolle.

M7 AGILES
ARBEITEN

Du lernst das **„Entrepreneur Mindset“** zu verstehen und anzuwenden. Dabei erkennst du, wie wichtig Zusammenarbeit im Team und im Unternehmen ist, da ein enger Zusammenhang zwischen Unternehmens- und Marketing-erfolg besteht. Du lernst außerdem die wichtigsten Techniken, wie z. B. Lean, Scrum, Kanban kennen und weißt, wie Organisationen agilere Arbeitsweisen in ihren Unternehmen eingeführt haben.



NEUGIERIG GEWORDEN?

LASS DICH VON
UNS **BERATEN!**



Stefanie Götz
education@omr.com
 +49 40 87 40 80 60

Tim Friesen
education@omr.com
 +49 40 87 40 64 14

OMR Education GmbH
 Lagerstraße 32
 20357 Hamburg