



Data Driven Marketing - Fundamentals

Einstieg in ein
datengesteuertes Marketing

Data Driven Marketing - Fundamentals

Einstieg in ein datengesteuertes Marketing

Kurzbeschreibung

Egal ob Mediennutzung, Informationsbeschaffung oder Kaufverhalten: Kundenbedürfnisse haben sich in den letzten Jahren rapide geändert. Im Marketing gelten daher ganz neue Anforderungen. Das datenbasierte Marketing ermöglicht es, genau diese Anforderungen der eigenen Zielgruppe besser kennenzulernen. Mit dem datengesteuerten Ansatz können Unternehmen ihre potenziellen Kundinnen und Kunden noch gezielter ansprechen und letztendlich leichter für sich gewinnen.

In dem Zertifikatslehrgang **Data Driven Marketing - Fundamentals** lernen Sie anhand anschaulicher Fallbeispiele, wie ein erfolgreiches datengestütztes Marketing funktioniert. Der Grundlagenkurs vermittelt Ihnen die wichtigsten Elemente, um ihr Marketing datenbasiert aufzusetzen – von der Analyse von Nutzerdaten über Automatisierung und Lead Scoring bis hin zur Planung einer digitalen Marketing-Strategie. Im interaktiven Austausch zwischen Referenten und Teilnehmenden werden Praxisfälle und Tools anschaulich und praxisnah vorgestellt sowie deren Anwendung durch Übungen vertieft.



Inhalt

- Grundlagen des Data Driven Marketings mit Bezugnahme auf aktuelle Technologien, z. B. KI
- Customer Experience und Journey
- Planung einer Digital Marketing Strategy
- Marketing Automatisierung und Individualisierung
- Datenbasierte Analyse von Marketing-Kennzahlen, u. a. Lead Scoring
- Marketing-Tools im Unternehmenseinsatz

Was lernen Sie in diesem Seminar?

Kundeninteraktionen werden zunehmend von vorhandenen Daten und durch Analyse erlangten Informationen dominiert. Der Zertifikatslehrgang **Data Driven Marketing - Fundamentals** vermittelt notwendige Kenntnisse und Fähigkeiten für das **moderne datengesteuerte Marketing**. Mit diesem dreitägigen Seminar erhalten Sie anhand praktischer Beispiele und vielseitiger Best Practices zahlreiche Anregungen für die Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

Data Driven Marketing - Fundamentals

Einstieg in ein datengesteuertes Marketing

Zielgruppe

Der Zertifikatslehrgang ist branchenunabhängig konzipiert und richtet sich hauptsächlich an Fach- und Führungskräfte in Marketing- und Kommunikationsabteilungen, insbesondere an Chief Marketing, Sales und Digital Officer, (Online) Marketing Manager, Community Manager, Social Media Manager, eCommerce Manager, Datenschutzbeauftragte und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Kundenschnittstellen.

Dieser Zertifikatslehrgang ist ein **Einstiegsformat**. Vorkenntnisse im datengesteuerten Marketing sind hilfreich, aber nicht erforderlich.

Didaktischer Aufbau

Anhand von Trends und Praxisbeispielen aus verschiedensten Branchen im Bereich Digital Marketing werden aktuelle Methoden, Praktiken und Lösungen im nationalen und internationalen Kontext vermittelt. Dabei werden sowohl Praxisbeispiele aus dem B2C- als auch dem B2B-Bereich sowie branchenübergreifend anwendbare Werkzeuge vorgestellt. Die Teilnehmenden erarbeiten in **interaktiven Workshops** Fälle, die es ihnen ermöglichen, Lösungen und Herangehensweise selbst zu erproben und anzuwenden.

Zertifizierung

Mit Bestehen der Prüfung am Tag 3 erhalten die Teilnehmenden das Zertifikat **Data Driven Marketing - Fundamentals**. Die Zertifizierung bietet einen Nachweis über eine berufliche Zusatzqualifikation im Bereich Digital Marketing. Die Zertifizierung beruht auf einem Qualitätsstandard, den sich die Bitkom Akademie und ihre Partner als Qualitätssiegel für ihre Ausbildungslehrgänge gesetzt haben.



Zusatzinformationen

- Der Lehrgang findet **online** statt und wird mittels des Online-Konferenztools **Zoom** durchgeführt. Informationen zur Einwahl in Zoom (per Desktop Client, App oder Web-Client) finden Sie [hier](#). Zusätzlich können Sie Systemvoraussetzungen und unterstützte Betriebssysteme [auf dieser Seite](#) einsehen.
- Das Seminar verfügt über eine begrenzte Teilnehmerzahl von **15 Personen**. Unsere Dozenten können dadurch gezielt auf individuelle Fragestellungen eingehen.
- Das Seminar kann erst ab einer Mindestteilnehmerzahl von 5 Personen stattfinden.
- Die Bitkom Akademie ist anerkannter **Bildungsträger in Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen**. Teilnehmer haben im Rahmen des Bildungszeitgesetzes die Möglichkeit, Bildungsurlaub bzw. eine Bildungsfreistellung zu beantragen. Auf Anfrage erstellen wir auch Anträge auf Anerkennung unserer Veranstaltungen in anderen Bundesländern.
- **TIPP:** Der Lehrgang **Data Driven Marketing – Professional** bietet Ihnen später die Möglichkeit, Ihre erlernten Kenntnisse zu vertiefen.

Seminarprogramm

Data Driven Marketing - Fundamentals

Modul 1 Grundlagen des Data Driven Marketings

Digitalisierung im Marketing, Big Data, KI, Customer Experience, Customer Journey

Modulbeschreibung

Technologische Trends wie Big Data und Künstliche Intelligenz verändern das Aufgabenspektrum und die Anforderung an das Marketing. Im Einführungsmodul liegt der Schwerpunkt daher auf den digitalen Potenzialen und Herausforderungen des aktuellen Marketings. Der Dialog der Teilnehmenden untereinander bietet die Möglichkeit des Erfahrungsaustauschs.

Inhalte

- Digitalisierung im Marketing
- Aktuelle technologische Trends, u. a. Big Data, Künstliche Intelligenz
- Schaffung einer Customer Experience
- Customer Journey Mapping
- Orchestrierung der Multi-/Omnichannel
- Reifegradbestimmung der Digitalen Geschäftsprozesse

Tag
1

Modul 2 Digital Marketing Management, Online-Marketing, Individualisierung und Automatisierung

Digital Marketing Strategie, Online-Marketing, Management und Analyse der Kundendaten

Modulbeschreibung

Das zweite Modul behandelt ein ganzheitliches Digital Marketing Management. Es werden die Anforderungen an abteilungsübergreifende Konzepte thematisiert und aufgezeigt, wie bisher rein isolierte digitale Marketingmaßnahmen in eine ganzheitliche Digital Marketing Strategie integriert werden können. Möglichkeiten der Individualisierung und Automatisierung der Kundeninteraktion werden erarbeitet.

Inhalte

- Planung und Organisation einer Digital Marketing Strategie
- Online Marketing und Social Media im Marketing-Mix
- Individualisierung und Automatisierung der Kundeninteraktion
- Data-Driven Content Marketing
- Management der Kundendaten
- Analyse von Kunden- und Nutzerverhalten
- Kollaborationsmethoden für die effiziente Umsetzung von Digital Marketing

Tag
2

Seminarprogramm

Data Driven Marketing - Fundamentals

Modul 3 Marketing Technology (MarTech) im Unternehmenseinsatz

MarTech-Tools, Marketingautomatisierung, Leadfassung und Bewertung

Tag
3

Modulbeschreibung

Das Modul behandelt die Vielfalt der MarTech-Tools. Im Lehrgang wird ein Überblick gegeben und mit Tool-Empfehlungen aus der Praxis angereichert. Im Rahmen der Marketingautomatisierung werden die Prozessvorgänge vom ersten Kundeninteresse (Lead) bis hin zum Abschluss behandelt.

Inhalte

- Übersicht der Marketing Technology (MarTech)
- Tool-Empfehlungen aus der Praxis
- Marketingautomatisierung
- Lead Scoring und Lead Nurturing
- Beispiele für den effizienten Einsatz ausgewählter Werkzeuge



Zertifikat

- Sie können den Zertifikatslehrgang mit einer Prüfung abschließen.
- Die Prüfungszeit beträgt 30 Minuten.
- Die Prüfung umfasst 15 Multiple Choice Fragen.

Ihre Referenten



Prof. Dr. Mahmut Arica

**Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
insbesondere Marketing und Digitalisierung
FOM Hochschule für Oekonomie & Management Münster**

Prof. Dr. Mahmut Arica ist hauptamtlicher Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing und Vertrieb an der FOM Münster. Er verfügt über eine fast 25-jährige praktische Projekt- und Führungserfahrung u. a. bei IBM, Siemens, Capgemini und Oracle in den Gebieten Marketing, Vertrieb und Consulting. Vor seiner Berufung war er Chief Sales & Marketing Officer in einem mittelständischen Unternehmen.



Nick Zwar

**Lead Training & Development
Morefire GmbH**

Nick Zwar wollte ursprünglich Filmemacher werden und trieb sich in seinen Lehr- und Wanderjahren viel auf Filmsets in Los Angeles herum. Seine Werbekarriere begann klassisch als Storyboard Artist und Szenarist, da es 1989 noch kein Online Marketing gab. Computer waren aber auch in dieser Zeit schon nützliche Arbeitsinstrumente. Von frühen Macintosh Computern, über C64 und Atari Rechner bis hin zu IBM-DOSen und Windows 3.1 war alles dabei. Seit 2005 beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit Online Marketing im Allgemeinen und mit Suchmaschinenmarketing im Besonderen. Als Lead Training & Development bei morefire ist er dort für interne Schulungen und Fortbildungen sowie für externe Seminare und Workshops zuständig.

Kontaktieren Sie uns – wir beraten Sie gern.

Bitkom Akademie | Albrechtstraße 10 | 10117 Berlin
T 030 27576-540 | info@bitkom-akademie.de
Weitere Seminare finden Sie unter www.bitkom-akademie.de

bitkom
akademie

Ihre Referenten



Hans-Martin Winkler

**Geschäftsführer
small things GmbH**

Hans-Martin Winkler ist Geschäftsführer der small things GmbH. Eigentlich plante er Operndirektor zu werden und studierte BWL, Kunstgeschichte und Musikwissenschaften. Es kam anders und so führte ein Studentenjob in der Kunstgeschichte in Richtung "Internet". Stationen in Berlin, Hamburg und München in Vertrieb, Business Development und Produktmanagement, Online Werbung, Daten und Technologie kumulieren in einer Passion für Programmatic Advertising und so gründete Hans-Martin Winkler 2013 die Unternehmensberatung small things GmbH und berät Advertiser, Agenturen und Publisher unabhängig beim Einsatz von Programmatic Advertising.

Shortfacts



Ort

Der Lehrgang findet online statt.



Preise & Termine

Die Preise und Termine entnehmen Sie bitte der Website der [Bitkom Akademie](https://www.bitkom-akademie.de). ↗

Kontaktieren Sie uns – wir beraten Sie gern.

Bitkom Akademie | Albrechtstraße 10 | 10117 Berlin
T 030 27576-540 | info@bitkom-akademie.de
Weitere Seminare finden Sie unter www.bitkom-akademie.de

bitkom
akademie