

Growth Marketing Manager



Growth Marketing lässt sich dem Performance Marketing zuordnen. Ziel ist es, so viele Leads und Sales zu erzielen, wie möglich. Growth Marketing Manager bedienen sich hierfür den Instrumentarien Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenmarketing, Content Marketing, E-Commerce, Affiliate Marketing, Kampagnenmarketing und Marketingautomatisierung. Alle diese spannenden Module erwarten Dich in diesem Onlinekurs.

Studieninhalte (Auszug)

Digital Content-Marketing

- Einführung in das digitale Content-Marketing
- Entwicklung einer Content-Marketing-Strategie
- Operatives Content-Marketing: Creation
- Social Content, Storytelling, dynamischer Content
- Content für Landingpages und Content Commerce
- Ideenfindung und Content Sourcing
- Content Curation, Adaption und Repurposing
- Content im SEO-Kontext
- Veröffentlichung & Verbreitung von Content
- Erfolgsanalyse: Monitoring und KPIs

Professional SEO

- Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung
- Keywords als Schlüsselfunktion
- SEO-Audit & Erarbeitung einer Strategie
- OnSite- und OffSite-Optimierung
- Synergieeffekte zwischen SEA und SEO
- Internationales SEO und regionales SEO
- Social SEO & differenzielle Werbekanäle
- Mobile SEO, semantische Suche / Voice Search SEO
- SEO-Monitoring und Controlling

Search Engine Advertising (SEA)

- Einführung in Search Engine Advertising (SEA)
- Funktionsweise von Google® Ads
- Aufbau und Erstellung einer Kampagne
- Fortgeschrittenes Campaigning
- Tracking/Leistungsbeurteilung
- Leistungsoptimierung von Kampagnen
- Rechtliche Rahmenbedingungen

Crossmedia Campaigning

- Grundlagen von Kampagnen und Crossmedia
- Beispiele crossmedialen Transfers & Verwertungsstrategien
- Offline-Kommunikationsinstrumente
- Planung/Umsetzung crossmedialer Kampagnen
- Programmatic Advertising und Kampagnen-Tracking

Affiliate-Marketing & strat. Geschäftsbeziehungen

Erfolgsorientierter E-Commerce

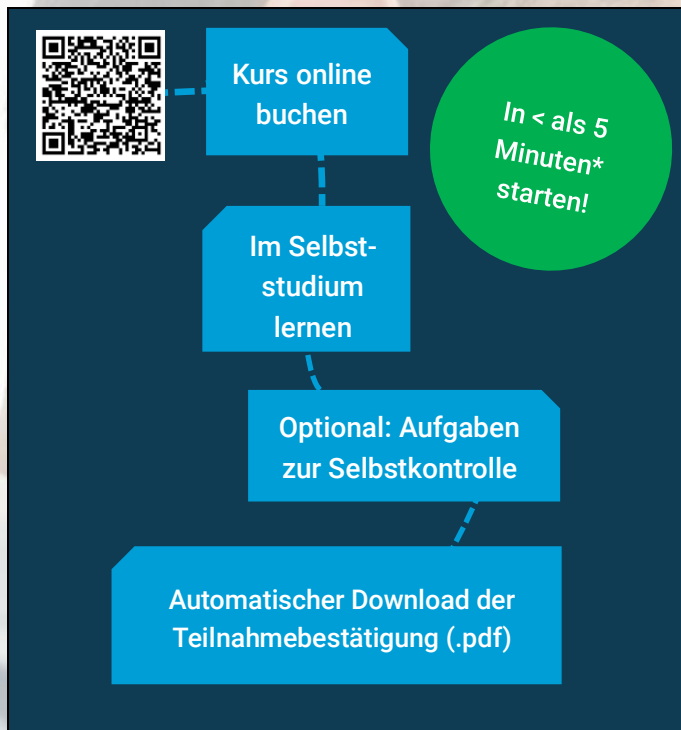
Big Data-, Automation-, KI- und Metaverse-Marketing

Short Facts

- Abschluss:** Teilnahmebestätigung (.pdf) per autom. Download, ohne ZFU-Siegel
- Studiendauer:** 7 Monate (oder kürzer) / 12 Monate Zugriff
- Studienmaterial:** 7 digitale Studienskripte
- Prüfung:** keine; optionaler Online-Test mit Aufgaben zur Selbstkontrolle
- Betreuung:** ohne fachliche Studiengangsbetreuung
- Probestudium:** 2 Wochen
- Studienbeginn:** jederzeit
- Benefits:** z.T. Podcasts auf Amazon® Music, Audible®, Spotify®, Apple® iTunes und YouTube®; Punkteprogramm, Lernfortschrittskontrolle, Studienleitfaden, Vorteilswelt mit Rabatten

für 199 €
 MwSt-befreit

Studienablauf



Vorteilswelt

Für viele Aktionen im Online-Campus erhältst Du Punkte, die Du gegen Kurse eintauschst. Am meisten Punkte bekommst Du, wenn Du uns weiterempfehlst.

Du bekommst einen exklusiven und unbegrenzten Zugang zu unserem Partner vorteile.net mit hunderten Online-Shops, über die Du Rabatte & Gutscheine erhältst.



*möglich bei Bezahlvarianten Kreditkarte, PayPal® und Lastschrift und innerhalb unserer Geschäftszeiten

Deine Teilnahmebestätigung



AKADEMIE SALES & MARKETING.

Martha Mustermann
hat am Online-Kurs

Growth Marketing ManagerIn

teilgenommen und diesen im Learning Management System per Selbststudium erfolgreich abgeschlossen.
Der Lehrplan des Kurses beinhaltete folgende Themenschwerpunkte:

- Digital Content-Marketing
- Professional SEO
- Crossmedia Campaigning
- Search Engine Advertising (SEA)
- Erfolgsorientierter E-Commerce
- Affiliate-Marketing und strategische Geschäftsbeziehungen
- Big Data-, Automation-, KI- und Metaverse-Marketing

Palling, den 15.09.2024

Studienleitung

54b-34-02

Studienvariante 2

Studiere alternativ „E-Commerce Growth & Strategic Marketing“ mit alternativen Studieninhalten + tollen Benefits:

Abschluss:	Zertifikat mit ZFU-Siegel + Lernabzeichen
Studiendauer:	5 Monate
Varianten:	digitales Studienskript oder digitales + gedrucktes Skript
Prüfung:	Online-Wissenstests
Betreuung:	mit fachlicher Betreuung
Probestudium:	2 Wochen
Studienbeginn:	jederzeit
Benefits:	Flashcards, Podcasts, KI-Bot, Prüfungsvorbereitung, FAQs, Forum, Lerngruppen, Fallstudie, Online-Bibliothek, Bring-a-Friend, Shopping-Rabatte & Gutscheine
Kosten:	ab 545 Euro

