



Diplomlehrgang Growth Marketing

Mit unserem Diplomlehrgang lernst du aktuelle Trends und erprobte Erfolgskonzepte der Growth Marketing Elite kennen. Mit den Brains kommen die Tipps direkt aus der täglichen Praxis am Marketingfeld. Das macht ihn zum professionellsten Hands-On Lehrgang Europas.

Information

Lehrgangbeginn:
23. Sept. 2022, ab 14:00 Uhr
Präsenzveranstaltungsende:
11. Nov. 2022

**Präsentation Projektarbeit
und mündliche Prüfung:**
3. Dez. 2022

Ort:
Tech2b GmbH
Hafenstraße 47-51
4020 Linz

Unsere Erfolgsstrategie

Für unsere Hands-On Ausbildung haben wir ein einzigartiges Modell entwickelt – das TCG-Modell (Think-Create-Grow). Bereits vor den Präsenzterminen beginnt deine Weiterbildung.

Think Phase

In einem persönlichen Gespräch erarbeiten wir mit dir deine Ziele und definieren das Thema deiner Projektarbeit.

Create Phase

In den einzelnen Präsenzveranstaltungen erfährst du die aktuellsten Trends und lernst moderne Tools und Techniken kennen.

Grow Phase

Die Weiterbildung endet nie. Die Brains begleiten dich während deiner Projektarbeit bei der Umsetzung der geplanten Maßnahmen und bei deinem Wachstum.



Profil

- ✓ Du bist ein motivierter Unternehmer und glaubst an digitale Wege in den Bereichen Marketing und Kommunikation
- ✓ Du bist Marketingleiter und möchtest dein Wissen rund um digitales Wachstum erweitern
- ✓ Du willst beruflich dein digitales Netzwerk auf- und ausbauen
- ✓ Du willst die neuesten Trends im Marketing nicht verpassen

Aufbau

- ✓ 90 Stunden geballte Expertise
- ✓ 10 Stunden Einzelgespräche
Die Einzelgespräche finden im Rahmen der Projektarbeit statt. Gemeinsam erarbeiten wir mit dir erste Ansätze und teilen dir einen Experten zu. Um optimale Ergebnisse zu garantieren, unterstützt dich ein Brain bei der Umsetzung.
- ✓ Berufsbegleitende Ausbildung (Freitag und Samstag), 6 Stunden pro Tag
- ✓ max. 10 Teilnehmer:innen pro Lehrgang, um individuell auf jeden eingehen zu können

Bausteine



Omnichannel Growth Hacking

360 Grad Blick auf Kunden

SEA / Werbung bei Suchmaschinen

Werbung mit Köpfchen

Social Media Kampagnen

Gezielte Kundenansprache

Digitale Geschäftsmodelle

Digital denken und wachsen

Kreatives Schreiben

Authentische Texte die bewegen

Podcast Marketing

Zeit gehört zu werden

SEO / Gezielte Ranking Strategien

Ranken wie ein Weltmeister

Content Marketing

Inhalte die begeistern

Mobile Marketing

Immer und überall erreichbar

Der Weg zur erfolgreichen Website

Digitale Visitenkarten die verkaufen

Social Media

Vorhaben richtig in Szene setzen

Webtracking & Analyse

Mit Zahlen auf Wachstumskurs

Einsatz von Onlineshops

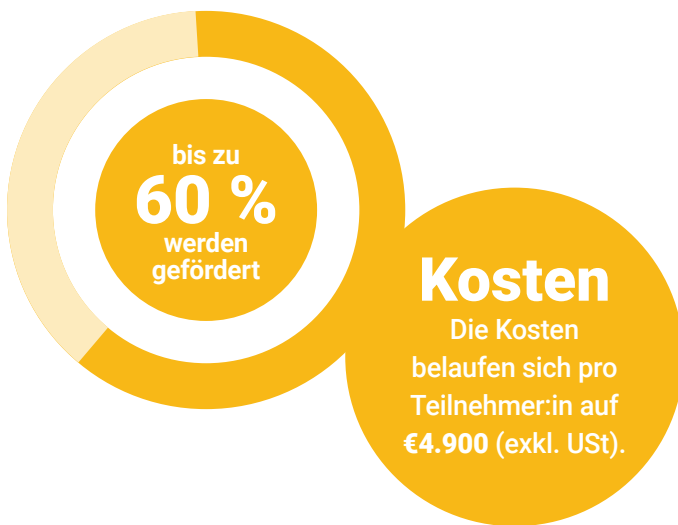
Alle Wege führen zum Warenkorb

E-Mails, Messenger & Bot Marketing

Smartes, automatisiertes Schreiben

Performance Marketing

Intelligente Kundenansprache



Abschluss

Unser Lehrgang ist eine diplomierte Ausbildung.
Erfolgreicher Abschluss durch:

- ✓ Abgabe einer Projektarbeit
- ✓ Mündliche Prüfung vor einem Prüfungskomitee
- ✓ Präsentation der praktischen Arbeit vor einem Prüfungskomitee

Ziele

Nach dem Growth Marketing Lehrgang ...

- ✓ beherrschst du die gefragtesten digitalen Fähigkeiten und Tools.
- ✓ stärkst und erweiterst du deine Karriere.
- ✓ bist du bereit Online-Marketing in-house richtig zu machen.
- ✓ bist du gerüstet digitale Herausforderungen bestens zu meistern.



Ausführung der einzelnen Bausteine

GROWTH
BRAINERY

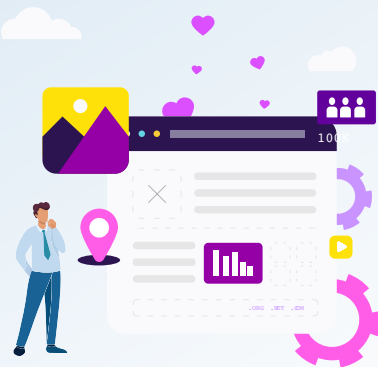
1 Omnichannel Growth Hacking

Identifiziere deine Online- und Offline Kundenberührungspunkte und entwickle eine individuelle Marketing-, Touchpoint- und Growth-Strategie.



2 Digitale Geschäftsmodelle

Analysiere dein Geschäftsmodell und leite daraus persönliche Maßnahmen- und Ressourcenplanung ab.



3 SEO - Gezielte Ranking Strategien

Definiere deine SEO Strategie durch Einsatz passender Keywords, relevanter Inhalte und professioneller Website Struktur, um die Sichtbarkeit zu erhöhen.



4 Der Weg zur erfolgreichen Website

Erstelle bzw. optimiere deine Website, um eine bestmögliche User Experience zu erzielen. Dadurch stellst du deine Produkte und Dienstleistungen bestmöglichst dar.



5 Einsatz von Onlineshops

Wähle ein geeignetes Modell für deinen Onlineshop, um Produkte bestmöglichst zu präsentieren und zu verkaufen.



6 SEA / Werbung bei Suchmaschinen

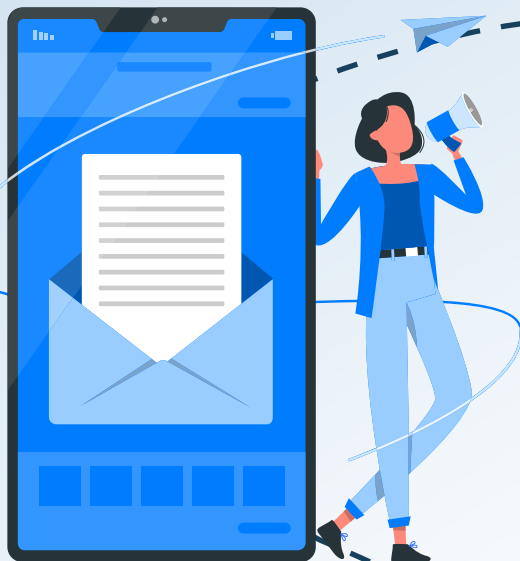
Platziere Anzeigen in Suchmaschinen, um noch häufiger gefunden zu werden und steigere dadurch gezielt deine Umsätze.

7 Kreatives Schreiben

Entfache das innere Feuer in dir, und entwickle einen Ehrgeiz zum Schreiben. Lerne die Kraft der Wörter kennen und schreibe Texte, die wirken.

8 Content Marketing

Entwickle deine individuelle Content Strategie, um die Aufmerksamkeit deiner potentielle Zielgruppe für dich zu gewinnen.



10 E-Mails, Messenger & Bot Marketing

Nutze unterschiedliche Wege der Kundenkommunikation, um automatisiert deine potentielle Zielgruppe anzusprechen.

9 Social Media Marketing

Setze dein Produkt bzw. Unternehmen gekonnt auf Social Media in Szene und plane professionell deinen Auftritt.





11 Podcast Marketing

Nutze Podcasts zur Kundenansprache, um deine Zielgruppe mit Nachrichten und Informationen zu versorgen.

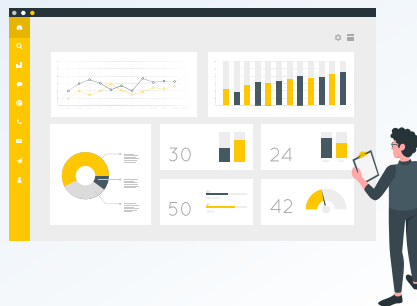
12 Social Media Kampagnen

Erreiche deine Kunden über gezielte Social Media Kampagnen und Sorge für mehr Traffic und Sichtbarkeit bei deiner Web-Präsenz.



13 Mobile Marketing

Immer und überall präsent sein. Optimierte deinen Content und sprich deine potentielle Zielgruppe über Tablet und Smartphone an.



14 Webtracking und Analyse

Lerne die wichtigsten KPIs zu kontrollieren. Analysiere den Traffic auf deiner Website, um deinen Kunden noch besser und zielgerichteter abzuholen.



15 Performance Marketing

Entwickle deine individuelle Salesfunnel-Strategie und analysiere die gesamte Customer Journey deiner Kunden, um deinen Erfolg nachhaltig zu steigern.