

Zeugnis

Hiermit bescheinigen wir

Frau Dorothee Büttgen

geboren am

05.09.1967

die erfolgreiche Teilnahme an der Weiterbildung

Multimedia Marketing Spezialist/- in

mit der Gesamtnote **"sehr gut"** (1,0).

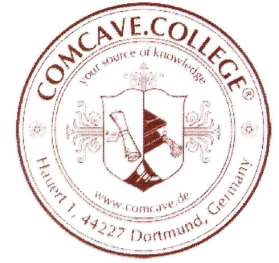
Zeitraum: **10.12.2014 - 17.02.2015**
jeweils von 08:00 bis 16:45 Uhr

Ort: **COMCAVE.COLLEGE® GmbH Köln**
Maarweg 165, 50825 Köln

Köln, 17.02.2015



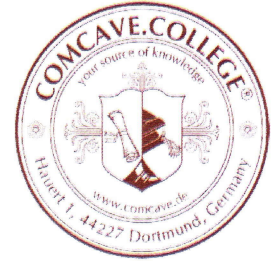
COMCAVE.COLLEGE® GmbH



Inhalte der Qualifizierung

E-Marketing Entwickler: Social Network Management (168 UE)

- Grundlagen Social Network Management
 - Einführung in die Thematik Social Network Management
 - Sichtbarkeit und Einfluss von Social Network Management
 - Der Konsument im Zentrum von Social Network Management
 - Arten von Social Network Management
- Integration Social Media in den klassischen Marketing-Mix
 - Mehrwert einer integrierten Social Network Management Kampagne
 - Funktions- und Wirkungsweise von integrierten Kampagnen
 - Social Media integriert in klassische online Aktivitäten
 - Social Network Management im Zusammenspiel mit TV-Kampagnen
 - Social Network Management im Zusammenspiel mit Print-Kampagnen
 - Integration und Auswirkungen von Social Media auf das Mobile- und Ambient Marketing
- Konzeption einer Social Network Management Kampagne
 - Einführung in Social Network Management Kampagnen
 - Ziele und Rahmenbedingungen vorbereitend festlegen
 - Konzeption einer Social Network Management Kampagne
 - Einführung in die Groundwell Methode
 - Praxisbeispiele von Social Network Management Kampagnen
- Wirkung von Word-of-Mouth und Storytelling
 - Einführung in Word-to-Mouth und „Mund zu Mund Propaganda“
 - Funktionsweise von Word-to-Mouth Marketing und Storytelling
 - Die Rolle von Multiplikatoren und Meinungsführern
 - "WOM" im Bezug auf Social Media Marketing
 - Die Erstellung und Umsetzung einer "WOM"-Kampagne
 - Erfolgsmessung von "WOM"-Kampagnen
- Mediaplanung im Social Web
 - Grundlagen der Mediaplanung für das Social Web
 - Social Media Kanäle
 - Tools zur Steigerung von Verbreitung und Viralität
 - Seeding
 - Social Media Seeding über klassische Kanäle
- Social Network Management im B2B Umfeld
 - Einführung
 - Chancen und Risiken von Social Media im B2B Umfeld
 - Ziele von Social Media im B2B Umfeld
 - Social Network Management Maßnahmen im B2B Umfeld
 - B2B Tools
 - Social Network Management B2B Fallbeispiele
- Wie Testkampagnen und Produkt-Communities Mundpropaganda anregen können um Produkte erfolgreich in den Markt einzuführen
 - Einführung
 - Produkt-Sampling, Word-of-Mouth Plattformen, Empfehlungsmarketing und Social Commerce
 - Produkt-Samplings und Word-of-Mouth Kampagnen im Vergleich
 - Weitere Maßnahmen zur Einführung neuer Produkte
- Monitoring und Erfolgsmessung von Social Network Management Kampagnen
 - Erfolge von Social Network Management Kampagnen messen und den ROI einer Social

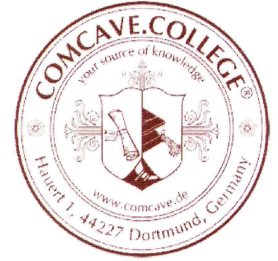


Inhalte der Qualifizierung

- Network Management Kampagne ermitteln
- Aufbau eines Zielsystems und Social Network Management Kampagnen Reportings
- Auswahl der geeigneten Tools zur Umsetzung eines Social Network Management Kampagnen Monitorings
- Monitoringergebnisse evaluieren und optimieren
- Langfristiges Monitoring im Vergleich mit kurzfristigen Momentaufnahmen einer Kampagne

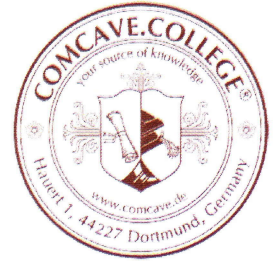
E-Marketing Entwickler: SEM Management (168 UE)

- Grundlagen Marketing
 - Bedeutung und Aufgaben des Marketing
 - Marketingformen
 - Markt und Zielgruppe
 - Marketing-Strategien
- Grundlagen Online-Marketing
 - Begriffsdefinitionen
 - Formen des Online-Marketing
 - Konzeption und Gestaltung der Werbemittel und -formen
 - Standardgrößen und Positionen für Werbebanner
 - Popup-Werbung auf Websites
 - Website-Bewertung nach Zielgruppen
 - Schaltung von Bannerwerbung
 - Animierte Werbebanner (Flash / Gif)
- Web 2.0
 - Blogs
 - Podcasts
 - Wikis
 - Social Networking
 - Social Bookmarking
 - Video-, Audio- und Fotoplattformen
 - RSS-Feeds
 - Portalseiten
- Suchmaschinenoptimierung - SEO
 - Technisches Grundverständnis: Suchmaschinenoptimierung
 - Wie suchen die Suchenden?
 - Auswahl passender Keywords
 - Konkurrenzanalyse themenverwandter Websites
 - Suchmaschinen-Spamming
 - OnPage-Optimierung
 - OffPage-Optimierung
 - Nützliche SEO-Tools
- Keyword Advertising
 - Google AdWords und Yahoo Search Marketing
 - Generierung von Schlüsselwörtern (Keywords) und themenbezogenen Begriffskombinationen
 - Entwicklung aussagekräftiger und werbewirksamer Anzeigentexte
 - Konzeption und Umsetzung einer Landingpage
 - Strategisches Schalten von AdWords zur Kostenoptimierung
 - Einrichtung von Benutzerkonto und Kampagne mit Google AdWords



Inhalte der Qualifizierung

- Evaluierung und Optimierung einer AdWord-Kampagne
- Weitere Sponsored-links Plattformen (Yahoo, Ask.com, MSN)
- Google Analytics
 - Grundlagen
 - Berichte
 - Ziele und Filter
 - Idealwerte
 - Auswertung von Analytics-Daten; Ziehung von Rückschlüssen
 - Einrichtung von Kampagnen
 - Einrichtung und Verwaltung von Kundenkonten
- Google Webmaster Tools
 - Einrichtung Webmaster Tools
 - Übersicht der Funktionen
 - XML-Sitemap erstellen und hochladen
 - Deutung und Beseitigung von Fehlermeldungen und Warnungen
- Affiliate Marketing und Partnerprogramme
 - Sondierung geeigneter Partnerprogramme
 - Überblick über Netzwerke und Dienstleister
 - Auswahl zielgruppenrelevanter Werbeplätze
 - Evaluierung und Optimierung
 - AdSense
- Newsletter- und Email-Marketing
 - Konzeption, Planung und Realisierung von Newslettern
 - Gesetzliche Rahmenbedingungen des Email-Marketing
 - Grundlagen CRM und Permission-Marketing
 - Gewinnen von Abonnenten
 - Überwinden von Spamfiltern



Notenspiegel

Frau Dorothee Büttgen, geboren am 05.09.1967, erlangte nach der erfolgreichen Teilnahme an der Weiterbildung

Multimedia Marketing Spezialist/- in

die Gesamtnote "sehr gut" (1,0).

| Lernfeld | Note |
|--|-------------|
| <i>E-Marketing Entwickler: Social Network Management</i> | 1,0 |
| <i>E-Marketing Entwickler: SEM Management</i> | 1,0 |

Die Qualifizierung fand in der Zeit vom 10.12.2014 bis 17.02.2015 statt.

Die Gesamtnote ist der Mittelwert aller Prüfungen.

| Sehr gut | | | gut | | | befriedigend | | | ausreichend | | |
|----------|-----|-----|-----|-----|-----|--------------|-----|-----|-------------|-----|-----|
| + | 1 | - | + | 2 | - | + | 3 | - | + | 4 | - |
| | 1,0 | 1,3 | 1,7 | 2,0 | 2,3 | 2,7 | 3,0 | 3,3 | 3,7 | 4,0 | 4,3 |

Köln, 17.02.2015


COMCAVE.COLLEGE® GmbH
