E-Commerce Management und Digitales Marketing

Online-Marketing & SEO/SEA · Anbieter: IU Akademie IU Internationale Hochschule

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Self-Paced
Dauer	6 Monate in Vollzeit oder 12 Monate in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 14 Tage
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Zeugnis auf Hochschulniveau
Inklusive	Berufscoaching, Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

IU Akademie IU Internationale Hochschule
Juri-Gagarin-Ring 152, 99084 Erfurt
Telefon: 030 22027283
E-Mail: weiterbildung@iu-akademie.de
Web: https://www.iu-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Die Digitalisierung prägt unsere Welt. Du weißt, dass diese ein Schlüsselelement für unternehmerischen Wandel ist. Viele Unternehmen teilen Deine Vision und benötigen zur Umsetzung dieser zukünftig Dich. Dank Deiner Online-Weiterbildung E-Commerce Management und Digitales Marketing ebnest Du Unternehmen den Weg in die digitale Zukunft. Mit Deinem Wissen und Deinem Management machst Du digitale Strategien und E-Commerce-Lösungen zum Triebwerk des Unternehmenserfolges. In Deiner Online-Weiterbildung E-Commerce Management und Digitales Marketing erhältst Du Einblicke in die Welt des E-Commerce, einschließlich der verschiedenen Akteure und Marktformen, der rechtlichen Rahmenbedingungen und der Strategien, die zum Erfolg führen. Darüber hinaus erhältst Du Kenntnisse über die technische Infrastruktur von Webshops und Plattformen und lernst, wie man diese implementiert und optimiert. Du wirst außerdem das Verhalten von Online-Kund:innen verstehen lernen und das Wissen erwerben, wie man effektive Online-Marketing-Strategien entwickelt und mit Hilfe von Search Engine Advertising (SEA) umsetzt.

02 Lehrplan & Module

1. E-Commerce I

Dieser Kurs bedient sich der Grundlagen betriebs- und volkswirtschaftlicher Prinzipien, um den Studierenden eine erste Auseinandersetzung mit dem Thema E-Commerce zu ermöglichen. Es werden zunächst Akteur:innen und Marktformen erläutert und mögliche Geschäftsbeziehungen dargestellt. Weiterhin werden mögliche Betriebstypen und Geschäftsmodelle im E-Commerce vorgestellt und im Detail erläutert. Zudem werden rechtliche und ökonomische Rahmenbedingungen rund um den Onlinehandel beschrieben. Zusammenfassend vermittelt der Kurs grundlegende Fachbegriffe und Konzepte aus dem elektronischen Geschäftsverkehr und geht hierbei auf unterschiedliche Strategien im E-Commerce ein.
Kursinhalte
Einführung Einordnung und Begriffsbestimmungen
Branchentransformation und Disruption
Ökonomische Bedeutung
Akteure und Marktformen im E-Commerce Marktteilnehmer und Geschäftsbeziehungen
Onlineshops
Onlinemarktplätze
Erlöse im E-Commerce Businessplan und Proof of Concept
Erlösformen
Betriebstypen und Geschäftsmodelle im E-Commerce Betriebstypen
Geschäftsmodelle
Verknüpfung zum stationären Handel
Rechtliche Rahmenbedingungen des E-Commerce Gesetzliche Regelungen zum Fernabsatz
Datenschutz
Urheberrecht und Domainrecht
Impressumspflicht und Streitschlichtung
Domainschutz im Namens- und Markenrecht
Strategien im E-Commerce Strategien zur Marktpositionierung
Strategien zur Marktbearbeitung und Marktdurchdringung
Strategien zur Marktausweitung
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Klausur, 90 Minuten

2. E-Commerce II

Dieser Kurs erweitert das Verständnis des E-Commerce um Elemente des Verhaltens von Onlinekund:innen sowie des strategischen und operativen Marketings. Basierend auf dem Verständnis des Verhaltens von Onlinekund:innen werden dabei Marketinginstrumente erläutert und deren Relevanz im E-Commerce dargestellt. Weiterhin wird das Kursprogramm um das Wissen rund um die Systemlandschaft und die technische Infrastruktur für den E-Commerce ergänzt. Zusätzlich werden Anwendungen von künstlicher Intelligenz, CRM und Online-PR im E-Commerce analysiert. Schließlich werden der Zahlungsverkehr und das Controlling im Onlinehandel anwendungsnah dargestellt. Zusammenfassend vermittelt der Kurs praxisnahe Konzepte aus dem Onlinehandel und ergänzt den einführenden Kurs um grundlegendes Wissen zum E-Commerce.
Kursinhalte
Kaufprozess von Onlinekund:innen Kaufverhalten
Kaufentscheidungsprozess
Customer Journey und Touchpoints
Onlinemarketing im E-Commerce Grundlagen des Onlinemarketings
Kanäle des Onlinemarketings
Marketing auf Onlinemarktplätzen
Systemlandschaft und technische Infrastruktur Grundlagen und Definitionen
E-Commerce-Systemlandschaft
Shopsysteme
Technische Infrastruktur
KI, CRM und Online-PR im E-Commerce Künstliche Intelligenz (KI)
CRM
Online-PR
Zahlungsverkehr im E-Commerce Grundlagen und Begriffe
Klassische Zahlungsverfahren
Kreditkarte
E-Payment- und M-Payment-Verfahren
Sonstige Verfahren
Controlling im E-Commerce Erfolgskennzahlen
Besucher:innenkennzahlen
Kund:innenkennzahlen
Kennzahlenmanagement und Systeme
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 90 Minuten

3. Payment Methoden und Systeme

Die begründete Auswahl von Zahlungsarten ist ein zentraler Faktor bei der (Weiter-) Entwicklung von Onlineshops. In diesem Kurs vertiefen die Studierenden ihre Kenntnisse über verschiedene Payment Methoden und Systeme und beleuchten diese sowohl aus Kundensicht als auch aus der Perspektive der Onlinehändler. Sie werden dadurch in die Lage versetzt, eine begründete Entscheidung für oder gegen konkrete Zahlungsarten und -systeme unternehmensbezogen zu treffen.
Kursinhalte
Das Seminar behandelt ausgewählte Themen im Bereich Payment Methoden und Systeme und ermöglicht es den Studierenden, sich eigenständig mit Fragestellungen zu Zahlungsarten und Payment Systemen auseinanderzusetzen. In der Seminararbeit können u.a. verschiedene Payment Methoden und Systeme vergleichend betrachtet, die Kundensicht auf konkrete Methoden näher beleuchtet oder die Chancen und Risiken aus der Händlersicht in den Blick genommen werden.
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Seminararbeit

4. Webshop und Plattformen

Ob ein Webshop auf einer Open-Source-Lösung, einem kommerziellen Shopsystem oder einer neuen, (unternehmensintern) entwickelten technischen Infrastruktur basieren soll, hängt von Faktoren wie Unternehmensgröße, Budget, erwartetes Umsatzvolumen und technischen sowie funktionellen Anforderungen an ebendiesen ab.
Ausgehend von einem Überblick über die E-Commerce-Systemlandschaft sowie die verschiedenen Arten des Onlinehandels wird das notwendige Hintergrundwissen über den grundlegenden technischen Aufbau von Shopsystemen vermittelt. Im Anschluss sollen an verschiedenen Beispielen Vor- und Nachteile aufgezeigt werden, sodass die Studierenden in die Lage versetzt werden, eine anforderungsbezogene, begründete Auswahl treffen zu können. Ein Einblick in die Prozesse sowie die erfolgsversprechende Gestaltung und Optimierung derselben befähigt die Studierenden, die neue Onlineshops zu implementieren sowie bestehende Umgebungen aktiv zu gestalten und zu optimieren.
Abgerundet wird der Kurs durch die Darstellung zentraler Erfolgsfaktoren anhand ausgewählter Best-Practice-Beispiele sowie der Vermittlung von Hintergründen und Besonderheiten von Webshops, die sich an multinationale Zielgruppen richten.
Kursinhalte
Die E-Commerce-Systemlandschaft Grundlagen und Definitionen
Bereiche der E-Commerce-Systemlandschaft
Arten des Onlinehandels Betriebstypen im Onlinehandel
Multi-Channel-Handel
Mobile Shopping
Technische Infrastruktur Grundlagen
Backend
Frontend
Systemkomponenten
Anforderungen und Funktionalitäten
Shopsysteme Eigenentwicklungen
Open Source
On Premise
Software as a Service
Prozessabläufe – Gestaltung und Optimierung Produktpräsentation
Check-out
Umgang mit Retouren und Widerruf
Prozessoptimierung
Implementierung und Optimierung von Onlineshops Konzeption und Vorüberlegungen – Auswahl und Projektplanung
Implementierung neuer Shop-Umgebungen
Optimierung bestehender Onlineshops
Erfolgsfaktoren Digitale Innovationen
Skaleneffekte
Data-Driven Marketing
Customer Centricity
Neuere Forschungsansätze
Multinationale Shoplösungen Theoretische Grundlagen
Internationalisierungsstrategien
Gestaltung und Implementierung
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Fallstudie

5. Onlinemarketing

Dieser Kurs bedient sich interdisziplinärer Grundlagen, die den Studierenden eine operative und strategische Auseinandersetzung mit dem Thema Onlinemarketing ermöglichen. Hierzu zählen betriebs- und volkswirtschaftliche Prinzipien ebenso wie kommunikative multimediale Grundlagen oder die Betrachtung der grundsätzlichen Tonalität von Onlinemarketing-Kanälen. Dieser ganzheitliche Blick ist essenziell für die strategische Planung: Neben der Betrachtung der Positionierung von Unternehmen im World Wide Web wird im Kurs erarbeitet, wie Onlinemarketing-Auftritte optimiert werden können. Die Erfolgsmessung und Auswertung relevanter Kennzahlen runden die einheitliche Grundlage für dieses übergeordnete Modul ab.
Kursinhalte
Grundlagen des Onlinemarketings Entwicklung und Begriff des Onlinemarketings
Der Onlinekommunikationsprozess
Die elektronische Wertschöpfung
Die Rolle des Onlinemarketings im Marketingmix
Elektronische Geschäftskonzepte und Plattformen
Aktuelle Entwicklungen und Trends
Formen und Kanäle des Onlinemarketings Überblick über die Formen des Onlinemarketings
Affiliate- und Suchmaschinenmarketing
Displaywerbung und E-Mail-Marketing
Social-Media- und Influencer-Marketing
Content-Marketing und Storytelling
Virales Marketing und Word-of-Mouth-Marketing
Native Advertising und Mobile Marketing
Real Time Bidding und Programmatic Advertising
Online-PR
Onlinemarketing-Strategie Ziele festlegen und eine Basis schaffen
Die Customer Journey
Der richtige Channelmix
KPIs definieren und analysieren
Mediaplanung online Prinzipien erfolgreicher Mediaplanung
Mediabudgets zielgerichtet kreieren und strukturieren
Integrierte Kampagnen und Crossmedia-Marketing
Erfolgreicher Mediamix durch Kampagnenmanagement
Der Onlineauftritt Website und Webdesign
Corporate Website
Landingpage
Blog
Onlineshop
Onlinepräsentation und -distribution von Produkten und Dienstleistungen – Vor- und Nachteile
Mobile Marketing und M-Commerce Grundlagen und Einordnung des Mobile Marketings
Mobile Web vs. Apps
QR-Code-Marketing und Location-based Services
Mobile Commerce und Mobile Payment
Erfolgsfaktoren mobiler Kampagnen
Onlinerecht Rechtliche Aspekte des Onlinemarketings
Das Urheberrecht und der Umgang mit User-generated Content
Das Recht am eigenen Bild
Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)
Onlinekundenbindung und -service Das AIDA-Modell – Erweiterungen für das Onlinemarketing
Kundengewinnung und Kundenbindung im Onlinemarketing
Onlinekundenbindung im Kundenbeziehungslebenszyklus
Onlinekundenservice
Exkurs: Mass Customization
Web Analytics Kennzahlen im Onlinemarketing
Web Monitoring
Big Data

6. Search Engine Advertising - SEA

SEA wird auch als Suchmaschinenwerbung, Keyword Advertising oder Sponsored Links bezeichnet und steht für das Schalten von (Text-)Anzeigen in Suchmaschinen wie Google, Yandex, Baidu, Oath (Yahoo) und Bing. Werbung in Suchmaschinen hat sich als eine der wichtigsten Maßnahmen im Onlinemarketing etabliert. Vor allem die Schaltung von Anzeigen auf der Suchergebnisseite von Google und auf den Websites von Google-Partnern (Affiliates) ist ein hervorragendes Mittel, um zielgerichtet, d.h. ohne große Streuverluste, Interessenten auf eine Website oder in einen Online-Shop zu lenken. Dabei gibt es viel zu beachten, um Suchmaschinenwerbung erfolgreich zu nutzen.
In diesem Kurs lernen die Studierenden, wie Suchmaschinenwerbung funktioniert, wie erfolgreiche Anzeigen konzipiert und bei Google geschaltet werden. Zudem erfahren sie, welche Kennzahlen für die Suchmaschinenwerbung relevant sind, wie man den Erfolg einer Kampagne messen und diese optimieren kann. An einem vorgegebenen Fallbeispiel wird das Erlernte direkt in Google Ads umgesetzt und der Erfolg in Google Analytics gemessen. Zudem bereitet der Kurs optimal auf den Test zur Erlangung des Google Ads-Zertifikats vor.
Kursinhalte
Grundlagen des Search Engine Advertising (SEA) Definition, Funktionsprinzip, Bedeutung, Vorteile, juristische Aspekte
Anbieterstruktur in Deutschland
Google Ads Einstieg und Grundlagen
Strukturelle Aspekte
Technische Aspekte
KPIs für SEA
Passende Keywords zu Anzeigen ermitteln
Landingpages: Besucher zu Kunden machen
Auswertung und Optimierung von Kampagnen Kampagnenstatistiken und Berichtsabfragen
Conversions, ROI und Gewinnmaximum
Search Funnel und Conversion-Pfad
Interne und externe Tools und Software Kampagnenentwürfe, Kampagnentests und automatisierte Regeln
Webanalyse und Google Analytics
Landingpage und Conversion-Optimierung
SEA-Software
Display-Werbenetzwerk Erfolgreiche Strategien und Optimierungen
Ausrichtungsoptionen und erweiterte Einstellungen
Remarketing und interessenbezogene Kampagnen
Anzeigenerweiterungen Sitelinks und Google Merchant Center
Lokale Anzeigen, Google MY Business, ROPO
Mobile Anzeigen, Click-to-Call, AdMob
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Fallstudie

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zeugnis auf Hochschulniveau

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Zulassungsvoraussetzung: gute Deutschkenntnisse auf B2-Niveau.

Die Weiterbildung ist auf dem inhaltlichen Niveau eines Bachelor Studiengangs. Eine Weiterbildung auf Bachelor-Niveau vermittelt grundlegende Kenntnisse und Fähigkeiten in einem bestimmten Fachbereich.

Technische Voraussetzungen

Laptop mit Internetzugang.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- Fachkräfte

Mögliche Berufsbilder: E-Commerce Manager, E-Commerce Marketing Manager, SEA Specialist

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

IU Akademie IU Internationale Hochschule · Juri-Gagarin-Ring 152, 99084 Erfurt
030 22027283 · weiterbildung@iu-akademie.de · https://www.iu-akademie.de

Online ansehen