

OPLEIDING DIGITAL MARKETING

22
feb

29
feb

7
mrt

14
mrt

21
mrt

28
mrt

- Een duidelijke stappenplan
- Meteen inzetbare learnings
- Concrete voorbeelden

Deze opleiding vertrekt vanuit tactisch inzicht vergaren in handige digitale tools die toepasbaar zijn in het opmaken van een digitale strategie. De rode draad in deze opleiding vormt de customer journey die binnen elke sessie vertaald wordt naar een digitaal kanaal. Op het einde van deze opleiding zal je in staat zijn om vanuit data analyses relevante touchpoints in de customer journey op te zetten en te optimaliseren.

[schrijf je hier in](#)



13u30 - 17u00



Mix van virtual & classical classroom
classical classroom: Media Arena,
Zone1 Research Park 30 - 1731 Asse



BAM leden

€ 950 excl. BTW

BAM niet-leden/
Friend of BAM

€ 1300 excl. BTW

/ Learning outcomes

- Hoe ziet een customer journey eruit?
- Welke zijn de stappen van een goed digital plan.
- Hoe je digitale strategie en de bijhorende touchpoints concreet uitstippelen.
- De belangrijkste tools van digitale marketing en communicatie.
- Hoe integreer je deze begrippen en tools in je customer journey?
- Hoe kan je de verschillende touchpoints optimaliseren?
- Nieuwe en interessante opportuniteiten voor je business.

/ Programma

Sessie 1 Buyer persona & customer journey

Sessie 2 Inleiding tot SEO

Sessie 3 Inleiding tot SEA

Sessie 4 Inleiding tot Social Media (SoMe)

Sessie 5 Inleiding tot e-mail & content marketing

Sessie 6 Inleiding tot Google analytics