

INITIATE



ESSENTIALS DIGITAL MARKETING

Basisopleiding voor business professionals die zich vertrouwd willen maken met de basisprincipes van digitale marketing en communicatie. In deze opleiding wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste digitale concepten. Naast de concepten en de concrete voorbeelden, zijn er reflectie momenten voorzien om de deelnemers de mogelijkheid te geven om persoonlijke feedback te ontvangen.



DE DEELNEEMERS ONTVANGEN HET BOEK 'EEN DIGITAAL MARKETINGPLAN IN 100 DAGEN' VAN DOCENT BERT VAN WASSENHOVE.



Doelgroep

Deze opleiding richt zich tot medewerkers uit alle sectoren. De voorbeelden in deze opleiding zullen uit een brede waaier van sectoren geselecteerd worden.

- Je wil een goede basis leggen om je digitale marketing kennis te kick-starten.
- Je hebt een marketing functie en je wenst verder te groeien in de digitale marketing en communicatie wereld om grip te krijgen op vandaag en morgen.
- Je wil op korte termijn een gestructureerd overzicht van digitale marketing en communicatie krijgen.
- Je wil leren van experts met jaren digital ervaring om direct de juiste richting te kiezen voor jouw dagdagelijkse challenges.

Wat leert u uit deze opleiding?

- De essentiële begrippen van digitale marketing en communicatie.
- De belangrijkste tools van digitale marketing en communicatie.
- Hoe je deze begrippen en tools kunt integreren in je marketing beleid.
- Nieuwe en interessante opportuniteiten voor je business.

Programma

SESSIE 1: HET DIGITAAL MARKETINGPLAN

1

- Slimme vragen voor je begint
- Een digitaal marketingplan bedenken of schrijven, dat bouw je uit over een langere periode
- Een digitaal marketingplan is een dynamisch gebeuren, dat leeft op basis van testen, meten en bijsturen

SESSIE 2: STERKE CONSUMENTEN INZICHTEN

2

- Consumenten in het digitale tijdperk : wie zijn ze en hoe gedragen ze zich ?
- Het landschap van digitale tools voor het verzamelen van consumenten inzichten
- Digitale tools versus offline tools : voor- en nadelen

SESSIE 3: SOLOMOCO: SOCIAL, LOCAL, MOBILE EN COMMERCE

3

- Technologie : welke methoden en interfaces zijn er vandaag, en wat brengt de toekomst?
- Interactie : hoe onderhoud je constructieve klantenrelaties via digitale kanalen?
- Store traffic : hoe breng je meer mensen naar je handelslocatie?
- Strategie : hoe kader je SoLoMoCo in een groter geheel, in een digitale strategie?

In deze sessie leer je concreet hoe technologie op of rond een handelslocatie kan worden ingezet om op een zinvolle en succesvolle digitale manier contact te maken met nieuwe en bestaande klanten.

Efficiënte marketing strategieën en praktische, relevante cases van ondernemingen, die begrijpen welke kanalen en middelen het best werken, komen aanbod. De hele operatie wordt in een groter geheel van marketing en conversie strategie geplaatst, om een langdurige en winstgevende relatie op te bouwen.

SESSIE 4: DIGITAL MEDIA LANDSCHAP

4

- Algemeen overzicht van de digitale media: welke media, hoe deze in te schakelen ivm je sector/business model, zoom op elke media en zijn technische aspecten
- SEO : techniek, Content Marketing, case
- SEA : Adwords, BING, Display, Google Shopping, case
- SOCIAL : Facebook ads, Twitter
- Voorbeelden mix B2C en B2B
- 'Klassieke media' versus web: print to web, radio to web, TV to web, cases

SESSIE 5: DIGITALE MARKETING, VAN NOOD TOT AANKOOP

5

- Digitale maturiteit: stap per stap groeien in digital marketing.
- Digitale evolutie en de verandering van aankoopgedrag
- Customer journey : van awareness tot aankoop
- Oefening

- **5 avonden**
- **18u - 21u30**
- **@ BAM** (Roularta Conference Center) Zellik
- € 975 (excl. 21% BTW)
- € 685 (excl. 21% BTW) als BAM lid (STIMA, IAB en BDMA)

Programmameider

- **Theo Van Roy**, CEO Hints & Hits for Brands, Hoofdredacteur van het boek 'Digitale Marketing en communicatie in de praktijk'.

Docenten

- **Tom De Ruycck**, Managing Partner InSites Consulting
- **Miel Van Opstal**, Business & Marketing Innovation Facilitator Wavelab
- **Bert Van Wassenhove**, CEO Heaven Can Wait
- **Kevin Verborgh**, Account Manager Wijs
- **Frederik Vermeire**, Freelance SEO en online marketing specialist @ WiSEO.be

Inschrijven WWW.MARKETING.BE