

# Online Marketing Manager

– kursen som ger dig verktyg och metoder som krävs för effektiv digital marknadsföring

## UR INNEHÅLLET

- Nytt digitalt kundbeteende, innovativ kommunikation och nya digitala affärsmodeller
- Webbanalys – att ta fram nyckeltal, mäta och kontinuerligt optimera den digitala närvaron och ROI (Return On Investment)
- Social media och Web 2.0 – hur du aktivt kan delta i dialogen och använda nya verktyg för marknadskommunikation
- Att framgångsrikt driva kvalitativ trafik på webben
- Hur du lyckas med sökmarknadsföring och sökmotoroptimering
- Att omvandla besökarna till kunder – hur du ökar konverteringsgraden steg för steg

**3 DAGARS EXKLUSIV KURS I STOCKHOLM – VÄLJ DET KURSTILLFÄLLE SOM PASSAR DIG BÄST!**

**Kurstillfälle 1:** 20 - 22 april 2010 | **Kurstillfälle 2:** 23 - 25 november 2010

I kursen ingår interaktiva sessioner och praktiska övningar



**KURsledare**  
**Ola Oredsson**

### Vid de senaste tillfällena fick kursen 4,6 i snittbetyg

Deltagarna fick bedöma kursen i en skala 1-5, där 1 är underkänd och 5 mycket bra.

### Sagt om kursen

*"Mycket engagerade lärare! Bra kursmaterial och mycket matnyttig kunskap"*

*"Bra gästföreläsare och bra koppling till de närvarandes affär"*

**100%**  
av deltagarna rekommenderar kursen!

# Online Marketing Manager

– kursen som ger dig verktyg och metoder som krävs för effektiv digital marknadsföring

## MÅLGRUPP

Kursen vänder sig till dig som arbetar med webb, Internet och andra digitala kanaler som kommunikations- och marknadsföringskanaler och vill veta mer om hur du framgångsrikt utnyttjar mediet och mäter resultatet av ditt arbete.

## SYFTE OCH MÅL

Syfte och mål är att du efter kursens slut ska ha en god förståelse för den digitala marknadsföringens olika delar och praktiskt själv kunna utveckla och införa väl underbyggda marknadsföringsinsatser online för den egna verksamheten. Du ska också ha förståelse för webbanalys – hur du kan ta fram nyckeltal/KPI:er, mäta och därigenom också förbättra dina aktiviteter och närvaro på Internet.

Under kursen kommer du att få arbeta praktiskt och strategiskt med ditt eget företags marknadsföring online och du kommer att ha med dig många delar som du kan dra direkt nytta av på plats hemma igen.

## PEDAGOGIK OCH DOKUMENTATION

Pedagogiken under dagen bygger på föreläsningar, diskussioner, övningar och erfarenhetsutbyte.

Inför kursen går vi ut med en enkät för att ta reda på dina behov och utmaningar för att därigenom kunna anpassa innehållet. Som deltagare kommer du att få en dokumentation som behandlar kursens innehåll.

## KURSLEDARE



Ola Oredsson är ansvarig kursledare. Med stöd av gästföreläsare lotsar han dig genom den digitala marknadsföringens olika delar. Ola har i många år arbetat som Internetkonsult i såväl Sverige som London, Amsterdam och Paris. Han är mastersutbildad i entreprenörskap vid Stockholms Universitet och har arbetat med Internetstrategier för multinationella bolag och Internetföretag. Han har bland annat arbetat strategiskt med Volvo, Visit Sweden och IKEA men även med rena Internetföretag som Lastminute.com och kommer senast som VD från Cloud Nine. Ola har stor kunskap om affärsmodeller i digitala medier och är väl bevandrad inom onlinestrategier och digital marknadsföring, digitala trender och om hur man utnyttjar Internet för att generera affärer.

## HÅLLTIDER UNDER KURSDAGARNA

08:30 Registrering, kaffe och smörgås

09:00 Kursen inleds

12:00 Lunch

16:30 Kursdagen avslutas

Under dagen bryter vi för kaffe på för- och eftermiddagen.

## DAG 1

### Nytt digitalt beteende, innovativ kommunikation och nya digitala affärsmodeller

- Nytt digitalt beteende och nya förutsättningar för innovativ digital kommunikation
- Värdeskapande kommunikation och tjänster som byggs in i produkten
- Från monolog till dialog – att levandegöra dialogen med kunden och involvera den i din produktutveckling istället för att använda reklam och marknadsundersökningar (Crowdsourcing)
- Att finnas där kunderna finns, där behoven uppstår och där besluten fattas
- Den ökade transparensen ställer nya krav, hur hanterar vi den på bästa sätt?
- Individanpassning – nya möjligheter
- Nya affärsmodeller – exempel på sätt att utveckla verksamhet och produkter med hjälp av digitala medier

### Hur du kan använda och skapa affärsnytta med social media och Web 2.0

- Hur du kommer igång och skapar användarinteraktion och dialog
- Affärsnytta och sociala medier – hur ser du till att jobba med din affär i social medier?
- Lyckade exempel på hur olika företag dragit nytta av sociala medier
- Att bevaka och hantera den pågående diskussionen om ditt företag ute på nätet. När och hur ska du hantera kritik och beröm?
- Bloggar: Att sätta upp en blogg och hantera ett bloggnätverk
  - Vilka verktyg finns och hur nyttjar vi dem på bästa sätt?
  - Vanliga bloggar vs mikroblogger
  - Hantering av bloggare och deras inlägg, hur skall man bemöta kritik?
- Hantering av externa kanaler som communities och verktyg för social media t.ex. Youtube, LinkedIn, Facebook, Flickr, Slideshare, Jaiku, Twitter, Blogger, Wordpress m.m.
  - Hur fungerar de olika kanalerna?
  - Hur skall man förhålla sig till dem i sin kommunikation
  - Vad är affärsnyttan?
  - Exempel på användning av de olika verktygen

### Övningar och diskussionspass under dagen:

**Diskussion:** Vad blir effekten på din organisation genom det förändrade kundbeteendet och hur kan du dra nytta av det?

**Praktisk övning:** Analysera och skapa ditt företags sociala mediemix

## ability training & seminars

Ability training & seminars är ett affärsområde inom Ability Partner. Evenemangen är speciellt utformade för att ge insikter och färdigheter som du som deltagare har konkret nytta av i ditt arbete. Vi lägger stor vikt vid pedagogiken och anpassningen av kursen för att du som deltagare ska kunna ta till dig innehållet så bra som möjligt. För att klara av att leverera detta är våra kursledare pedagoger med stor praktiskt erfarenhet inom området. Alla våra kurser har också begränsat antal deltagare vilket möjliggör interaktivitet, diskussioner och konkreta övningar.

# Online Marketing Manager

– kursen som ger dig verktyg och metoder som krävs för effektiv digital marknadsföring

## DAG 2

### Att driva trafik på webben

- Affiliate/Banners/Partners/Communities/SEO/SEM m.m. – en översikt över trafikällor och dess karakteristik
- Hur du ska arbeta för att få kvalitativ trafik och vad är kvalitativ trafik?
- Olika verktyg för att driva trafik
  - Offline och online kampanjer
  - Affiliatenätverk, bannernätverk, communities, RSS, bloggar, rörlig media
  - E-postmarknadsföring
- Utvärdering av dina investeringar. Hur vet du att du satsar i rätt media och att det är välinvesterade pengar?
  - Att mäta och utvärdera digitala kampanjer
- Att integrera kampanjer online och traditionellt
- Hur de digitala kampanjerna ska fungera med annan marknads-kommunikation
- Hur du jämför Internetaktiviteter med print, TV eller radio
- Hur kan du optimera och styra beteenden?
- Hur du som annonsör bäst kan utnyttja de nya sociala nätverken

### Att lyckas med sökmarknadsföring och sökmotoroptimering

- Vad påverkar sökresultatet?
- Sökbeteende och söktrender och hur du kan utnyttja det
- Hur du optimerar och förbättrar ROI på både organisk och sponsrad sökmarknadsföring
- Sökordsmarknadsföring – för viktig för att läggas ut på konsulter eller för komplext för att köra själv?
- Vilka nyckeltal ska man använda för att påvisa effekt från sökordsmarknadsföring
- Hur mäter du din sökframtgång och hur ökar du klickfrekvensen?
- Hur du identifierar och säkerställer att du använder och "äger" rätt sökord

### Övningar och diskussionspass under dagen:

**Praktisk övning:** Kreativa och kraftfulla sätt att driva trafik till din webbplats

**Praktisk övning:** Hur går du tillväga för att skapa en långsiktig SEO- och SEM-strategi

## DAG 3

### Att omvandla besökarna till kunder – hur du ökar konverteringsgraden steg för steg

### Webbanalys – mätning och utvärdering av din webb för att optimera den digitala närvaron

- Hur tar du fram relevanta mått och nyckeltal för din verksamhet?
- Att mäta affären genom webbanalys
  - Att ta ut bra KPI:er och nyckeltal för beslutsunderlag och utvärdering av din verksamhet och vad som driver din affär
- Så sätter du mål, mäter och analyserar effekter – för att därigenom förbättra lönsamheten/effekten och utveckla webbnärvaron
- Vilka mätmetoder finns och när kommer olika metoder bäst till användning?
- Hur räkna på intäkter och kostnadsbesparingar i relation till andra medieinvesteringar

### Hur du gör fler av dina besökare till kunder

- Hur du använder webbanalysen på bästa sätt för att förbättra din digitala närvaro genom styrning, analys och mätning för bästa möjliga interaktion med besökarna
- Att ta hand om leads via webb och hitta en bra digital CRM-strategi kopplad till onlinemarknadsföringen
- Hur du får kunden att aktivera sig och ta kontakt eller handla något på din webbplats
- Att testa olika erbjudanden eller startsidor och anpassa webben efter vad som ger bäst resultat
- Hur du kan individualisera kommunikationen och föra dialog med din målgrupp där de verkliga köpbesluten fattas
- Behavior targeting – att använda information om surfbeteende som besökta sidor, sökbeteende etc. för att närma dig prospects på rätt sätt
- Att personalisera och individualisera webben för att attrahera och knyta till sig kunder
- Överblick av tillgängliga verktyg och tjänster – vad skiljer dem åt?
  - Exempelvis verktyg för att knyta prospects närmare dig

### Övningar och diskussionspass under dagen:

**Praktisk övning:** Skapa egna mätetal och KPI:er för din verksamhet

**Praktisk övning:** Webbanalys av trafikflöden

### Sammanfattande slutdiskussion, tips och råd

**abilitypartner.**

*making it easier to achieve*

Ability Partners vision är att förbättra individers och organisationers förmåga att hantera förändring, växa och uppnå goda resultat. Genom att lära känna dig och din organisations behov kan vi kontinuerligt erbjuda utbildningar, seminarier, konferenser, events, nätverk och konsultativa tjänster som hjälper dig i det dagliga arbetet och stärker konkurrenskraften. Ability Partner verkar på den nordiska marknaden utifrån ambitionen att erbjuda evenemang som ger mest värde för pengarna samt att ha 100 % nöjda och återkommande kunder. För mer information om Ability Partner eller detta evenemang, kontakta oss via telefon 08-694 91 00.

Anmälan till:

## Online Marketing Manager

### Tid & plats

**Kurstillfälle 1:** 20-22 april 2010

**Kurstillfälle 2:** 23-25 november 2010

**Plats:** Victory Hotel, Lilla Nygatan 5, Stockholm, Tel: 08-506 400 20

### Boende i Stockholm

Vi samarbetar med nedanstående hotell. Ange koden "Ability Partner" när du bokar dig så erhåller du rabatt.

**Mornington Hotel**, Nybrogatan 53: Tel 08-507 330 00

**Freys Hotel**, Bryggargatan 12: Tel 08-506 214 00

### Allmänna villkor

#### Betalningsvillkor

Betalning sker mot faktura med 20 dagars betalningsvillkor eller enligt separat avtal. Om betalningsfristen överskrids har Ability Partner rätt att debitera dröjsmålsränta från förfallodagen med gällande diskonto plus ett tillägg om 8 %.

#### Avbokningsvillkor

Om du av någon anledning ej kan delta på ett bokat evenemang kan du alltid överlåta din deltagarplats till en kollega. Du kan också få inbetald deltagaravgift tillbaka förutsatt att din skriftliga avbokning är oss tillhanda senast 3 veckor före evenemangets startdatum. Vid avbokning senare än 3 veckor från evenemangets startdatum erhåller du ett värdebevis på resterande belopp med avdrag för en administrativ avgift om 1.000 kr. Värdebeviset kan sedan användas som betalning på ett annat av Ability Partner anordnat evenemang.

#### Övrigt

Ability Partner reserverar sig för mindre ändringar i programmet som exempelvis ändringar av enskilda talare, programpunkter eller lokal för evenemanget. Ability Partner förbehåller sig också rätten att ställa in ett evenemang. Vid inställt evenemang har beställaren rätt att få ersättning för erlagd avgift eller ett värdebevis om motsvarande belopp.

### Anmäl dig idag!

Webb: [www.abilitypartner.se](http://www.abilitypartner.se)

E-post: [bokning@abilitypartner.se](mailto:bokning@abilitypartner.se)

Tel: 08-694 91 00

Fax: 08-694 91 04

Traditionell post: Ability Partner, Telegrafgränd 5, 111 30 Stockholm

Om du skickar in din anmälan per traditionell post eller fax kan du använda nedanstående anmälningsstalong

### Pris

18.980 kr exkl. moms

I kurspriset ingår kaffe, lunch och dokumentation.

**100%**  
av deltagarna  
rekommenderar kursen  
– Testa du också!

### Ability Partner samarbetar med PAR

PAR hjälper dig att behålla, utveckla och skaffa nya kunder. Vi engagerar oss i mycket. Men alltid med samma grund. Att ge dig rätt information, på rätt sätt. Detta kan vi göra tack vare vår tillgång till Sveriges mest kompletta och uppdaterade databaser omfattande näringsliv, konsumenter, organisationer och offentlig sektor.

Vill du ha mer information om hur PAR kan hjälpa dig, kontakta Tommy Berglund på [tommy.berglund@par.se](mailto:tommy.berglund@par.se).



**Kurstillfälle 1:** 20-22 april 2010

**Kurstillfälle 2:** 23-25 november 2010

Förnamn

Efternamn

e-post adress

Befattning

Avdelning

Telefon

Fax

**Kurstillfälle 1:** 20-22 april 2010

**Kurstillfälle 2:** 23-25 november 2010

Förnamn

Efternamn

e-post adress

Befattning

Avdelning

Telefon

Fax

Företag / organisation

Adress

Post nr

Ort

Telefon växel

Bransch

Antal anställda

Adressändring, kryssa i och faxa denna sida till 08-694 91 04.

Konferenskod: INF1112/INF1113