

WP2. Competentiekader voor digitaal ondernemerschap

De ontwikkeling van het competentieraamwerk voor het IncludeUp project had als doel een uitgebreide structuur te creëren om het aanleren van digitale ondernemerschapsvaardigheden aan volwassenen met een migrantenachtergrond te vergemakkelijken. Dit raamwerk was van cruciaal belang voor de ontwikkeling van een open online cursus op maat van deze doelgroep.

Om dit doel te bereiken, werden verschillende belangrijke stappen ondernomen:

- **Identificatie van leerresultaten en cursusplan:** Het raamwerk schetste de gewenste leerdoelen en de algemene structuur van de online cursus.
- **Introductie van onderwijs- en leerstrategieën:** Strategieën voor de effectieve implementatie van de cursusinhoud werden geïntroduceerd om optimale leerresultaten te garanderen.
- **Definitie van beoordelingsstrategie:** Er werden duidelijke richtlijnen opgesteld voor het beoordelen van de vooruitgang en het begrip van de deelnemers.
- **Beschrijving van de inhoud van de trainingsmodules:** Er werden gedetailleerde beschrijvingen gegeven van de inhoud van elke trainingsmodule.

De primaire doelgroep voor dit educatieve kader bestaat uit opleiders en begeleiders die werken met volwassenen met een migrantenachtergrond die geïnteresseerd zijn in digitaal ondernemerschap, evenals potentiële aspirant digitale ondernemers met een migrantenachtergrond. Deze mensen hebben verschillende educatieve achtergronden en kunnen werkzaam zijn op verschillende gebieden die te maken hebben met volwassenenonderwijs en ondersteunende diensten voor migranten.

Met dit raamwerk als leidraad werd de ontwikkeling van latere projectresultaten, waaronder het Open leerplatform en de Open Educator Community, uitgevoerd. Gedurende dit proces hebben de projectpartners samengewerkt aan verschillende activiteiten, waaronder behoeftenanalyse, beschrijving van cursusinhoud en het schrijven van cursussen, om ervoor te zorgen dat het raamwerk voldoet aan de specifieke behoeften van het doelpubliek en effectief de projectdoelstellingen aanpakt.

In het onderstaande document worden de verschillende kaders voor elke module gepresenteerd. De structuur en de inhoud van de modules werden in de beginfase van het project bepaald aan de hand van een inventarisatie van de behoeften, waaronder focusgroepdiscussies in de deelnemende landen met docenten en enquêtes waarin lerenden

met een migrantenachtergrond werden geraadpleegd. Dit resulteerde in de volgende modules, elk onderverdeeld in submodules. Het lesmateriaal is rechtstreeks gericht op leerkrachten, zodat ze de inhoud van deze modules kunnen implementeren in hun eigen online of offline lessen.

Een belangrijke bevinding uit de behoeftenevaluatie was het belang van een geschikte moeilijkheidsgraad. Het consortium heeft hierop geanticipeerd door elke module af te stemmen op de

EntreComp framework, met zowel basis- als gevorderd niveau.

De onderstaande kaders dienden als basis voor de verdere ontwikkeling van de definitieve modules voor WP3, na een interne evaluatie. Dit evaluatieproces zorgde ervoor dat de inhoud en structuur afgestemd waren op de doelstellingen van het project en de behoeften van het doelpubliek, wat leidde tot de verfijning en verbetering van de modules.



MODULE-1: Digitale strategieën en segmentering		
Betreft:	<ul style="list-style-type: none">- Leer de basisprincipes van het definiëren van je bedrijf en het plannen van de noodzakelijke digitale activiteiten om te slagen.	Duur (in ah):
Doelgroep: Beginners in digitale marketing		
Opleidingsmethodologie: Interactieve lezingen, praktische oefeningen, groepsdiscussies en casestudies.		
Niveau : Stichting		
Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none">- Fundamentele concepten in digitale strategieën begrijpen.- Het belang van marktsegmentatie erkennen.- Leer een digitaal basisbedrijfsplan te maken.	Verwachte leerresultaten: <ul style="list-style-type: none">- Fundamentele concepten in digitale strategieën uitleggen.- Begrijpen hoe digitale strategieën bijdragen aan zakelijk succes.	
Meer informatie: Trefwoorden: Digitale strategieën Marktsegmentatie Digitaal bedrijfsplan Tools en technologieën Online aanwezigheid Doelgroep Digitale communicatie Entrecomp-competenties: Erkenning van kansen Initiatief en zelfsturing Planning en beheer Het initiatief nemen Creativiteit Digitale communicatie Leren door ervaring		
Submodule 1.1		



Niveau : Foundation/Intermediate /Advanced	Titel: Inleiding tot digitale strategieën en segmentering
	<p>Overzicht submodule : In deze submodule leren cursisten de fundamentele concepten van digitale strategieën en segmentatie, gericht op docenten voor volwassenen die werken met volwassenen met een migrantenachtergrond en volwassenen met een migrantenachtergrond die hun eerste digitale onderneming willen starten. Deelnemers leren waarom digitale strategieën en segmentatie essentieel zijn voor het succes van moderne bedrijven en hoe deze concepten kunnen worden toegepast om hun eigen onderneming te laten groeien en bloeien in een digitale omgeving.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Het belang van digitale strategieën voor succesvol ondernemerschap begrijpen. ● De rol van segmentatie in het effectief bereiken van de doelgroep identificeren. ● Verbind digitale competenties met strategische planning voor digitale activiteiten. <p>Leerresultaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Fundamentele concepten in digitale strategieën uitleggen. ● Begrijpen hoe digitale strategieën bijdragen aan zakelijk succes.
<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkenning van kansen - Creativiteit - Visie - Ideeën waarderen - Ethisch en duurzaam denken 	

Submodule 1.2	
Niveau (Foundation/Intermediate)	Titel: Marktsegmentatie in een digitale context
	<p>Overzicht submodules</p> <p>In deze submodule leren leerlingen de basis van marktsegmentatie binnen de digitale context. Het belang van het indelen van potentiële klanten in groepen en hoe dit effectief te doen in het digitale tijdperk wordt besproken. Aan het eind zullen de deelnemers toegerust zijn om deze segmentatievaardigheden toe te passen om het juiste publiek te bereiken voor hun digitale ondernemingen en hun kansen op online succes te vergroten.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Inzicht in het belang van marktsegmentatie voor digitale ondernemingen.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Vertrouwd raken met verschillende segmentatiestrategieën en hoe deze toe te passen in de digitale context. <p>Verwachte leerresultaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Het belang van marktsegmentatie in digitaal zakendoen herkennen. ● Doelmarkten identificeren en definiëren met behulp van basissegmentatietechnieken.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkenning van kansen - Creativiteit - Planning en beheer - Het initiatief nemen - Leren door ervaring

Submodule 1.3	
<p>Niveau (Foundation/Intermediate)</p>	<p>Titel: Een digitaal ondernemingsplan opstellen</p>
	<p>Overzicht submodule : In deze submodule duiken cursisten in het proces van het opstellen van een digitaal businessplan. Ze krijgen inzicht in de essentiële elementen van een uitgebreid plan, waaronder het stellen van doelen, het schetsen van strategieën, budgettering en het vaststellen van meetbare doelen. Aan het einde van deze submodule zullen deelnemers de vaardigheden bezitten die nodig zijn om een robuust digitaal bedrijfsplan te ontwikkelen dat is toegesneden op hun specifieke onderneming en dat een solide basis legt voor succes in het digitale landschap.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De belangrijkste onderdelen van een digitaal bedrijfsplan begrijpen, waaronder doelstellingen, strategieën, budgettering en meetbare doelen. ● Vaardigheden verwerven in het analyseren van markttrends en het identificeren van digitale kansen die relevant zijn voor hun bedrijf. ● Het vermogen ontwikkelen om een duidelijk waardevoorstel en concurrentievoordeel te formuleren binnen de digitale markt. ● Vaardigheden verwerven in strategische planning en besluitvorming afgestemd op de digitale omgeving. ● Aantonen dat je bedrijfsdoelen kunt vertalen naar uitvoerbare stappen en middelen effectief kunt toewijzen binnen een digitaal bedrijfsplan.
	<p>Entrecomp-competenties:</p>



	<ul style="list-style-type: none"> - Kansen herkennen: Identificeren van digitale kansen en markttrends die relevant zijn voor het bedrijf tijdens het opstellen van het plan. - Planning en beheer: Het ontwikkelen en organiseren van het digitale bedrijfsplan, inclusief het bepalen van doelstellingen, strategieën en budgettering. - Initiatief nemen: Proactief zoeken naar innovatieve benaderingen en oplossingen binnen het digitale businessplan. - Creativiteit: Het genereren van nieuwe ideeën en strategieën om het bedrijf te onderscheiden binnen de digitale markt. - Leren door ervaring: Het digitale businessplan voortdurend verfijnen op basis van feedback en inzichten uit de praktijk om de effectiviteit ervan te verbeteren.
--	--

Submodule 1.4	
<p>Niveau (Foundation/Intermediate)</p>	<p>Titel: Tools en technologieën voor digitale ondernemingen</p>
	<p>Overzicht submodule : In deze submodule leren cursisten een aantal tools en technologieën te verkennen die essentieel zijn voor digitale ondernemingen. Ze raken vertrouwd met software, platforms en toepassingen die relevant zijn voor verschillende aspecten van digitaal zakendoen. Aan het eind van deze submodule zijn de deelnemers uitgerust met kennis en inspiratie om hun digitale activiteiten te optimaliseren.</p> <p>Gereedschap (bijvoorbeeld):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grafisch ontwerpprogramma Canva - Communicatie-instrument Teams - ...
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Vertrouwd raken met een verscheidenheid aan tools en technologieën die vaak worden gebruikt in digitale ondernemingen in verschillende domeinen, zoals marketing, verkoop, klantenservice, ... ● Begrijp de functionaliteiten en mogelijkheden van elke tool en hoe ze kunnen bijdragen aan de efficiëntie en effectiviteit van digitale bedrijfsvoering. <p>Verwachte leerresultaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Algemene digitale hulpmiddelen en technologieën identificeren en beschrijven. ● Basisvaardigheden laten zien in het gebruik van populaire digitale tools en platforms.





Entrecomp-competenties:

- Technologische vaardigheden: Digitale gereedschappen en technologieën - Vaardigheid ontwikkelen in het gebruik van verschillende digitale gereedschappen en technologieën die essentieel zijn voor digitale ondernemingen.
- Herkennen van kansen: Herkenning - Mogelijkheden identificeren om specifieke tools en technologieën in te zetten om bedrijfsprocessen en -resultaten te verbeteren.
- Initiatief nemen: Initiatief en Ondernemerschap - Het initiatief nemen om nieuwe digitale hulpmiddelen en technologieën te verkennen en toe te passen om de efficiëntie en concurrentiekracht van bedrijven te verbeteren.
- Planning en beheer: Planning en beheer - Strategisch plannen en beheren van de integratie en implementatie van digitale hulpmiddelen en technologieën binnen het zakelijke kader.
- Digitale communicatie: Digitale communicatie - Effectief communiceren met behulp van digitale hulpmiddelen en technologieën om samen te werken, te coördineren en taken uit te voeren binnen digitale ondernemingen.



MODULE-1: Digitale strategieën en segmentering		
Betreft:	- Leer hoe u uw bedrijf definieert en de noodzakelijke digitale activiteiten plant	Duur (in ah): 6 uur
Doelgroep: Beginners in digitale marketing en professionals met basiskennis van digitale marketing		
Opleidingsmethodologie: Interactieve lezingen, praktische oefeningen, groepsdiscussies en casestudies.		
Niveau : Gemiddeld		
Leerdoelen:	Verwachte leerresultaten:	
<p>Verdiep je in digitale strategieën en hun toepassingen.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beheers geavanceerde marktsegmentatietechnieken. - Een gedetailleerd en op maat gemaakt digitaal bedrijfsplan ontwikkelen. - Vaardigheden opdoen in het gebruik van geavanceerde digitale tools en technologieën. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concepten in digitale strategieën uitleggen. - Begrijpen hoe digitale strategieën bijdragen aan zakelijk succes en de eerste stappen in digitale marketing helpen zetten. 	
Meer informatie:		
<p>Trefwoorden: Digitale strategieën Marktsegmentatie Digitaal bedrijfsplan Tools en technologieën Online aanwezigheid Doelgroep Digitale communicatie</p> <p>Entrecomp-competenties: Erkenning van kansen Initiatief en zelfsturing Planning en beheer Het initiatief nemen Creativiteit Digitale communicatie Leren door ervaring</p>		

Submodule 1.1	
Niveau :	Titel: Inleiding tot digitale strategieën en segmentering
	<p>Overzicht submodule : In deze submodule leren cursisten de fundamentele concepten van digitale strategieën en segmentatie, gericht op docenten voor volwassenen die werken met volwassenen met een migrantenachtergrond en volwassenen met een migrantenachtergrond die hun eerste digitale onderneming willen starten. Deelnemers zullen onderzoeken waarom digitale strategieën en segmentatie cruciaal zijn voor het succes van moderne bedrijven en hoe deze concepten effectief kunnen worden toegepast om hun ondernemingen te helpen groeien.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verschillende digitale strategieën en hun toepassingen in diverse bedrijfscontexten identificeren. ● Digitale strategieën toepassen om online aanwezigheid, merkbekendheid en klantinteractie te verbeteren. <p>Leerresultaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verschillende digitale strategieën die relevant zijn voor hun bedrijf identificeren en analyseren. ● Digitale strategieën effectief toepassen om online aanwezigheid en klantbetrokkenheid te verbeteren.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkenning van kansen - Creativiteit - Visie - Ideeën waarderen - Ethisch en duurzaam denken

Submodule 1.2	
Niveau (Gemiddeld)	Titel: Marktsegmentatie in een digitale context
	<p>Overzicht submodules</p> <p>Deze submodule richt zich op marktsegmentatietechnieken en benadrukt het belang ervan in digitale bedrijven. Deelnemers leren hoe ze doelmarkten binnen de digitale omgeving kunnen identificeren en definiëren. Door middel van praktische oefeningen en casestudy's ontwikkelen leerlingen de vaardigheden om effectieve</p>

	marktsegmentatiestrategieën toe te passen, zodat ze hun marketinginspanningen kunnen afstemmen en hun klantgerichtheid kunnen verbeteren voor meer zakelijk succes.
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De vaardigheid ontwikkelen om doelmarkten binnen de digitale omgeving te identificeren en te definiëren. • Effectieve marktsegmentatiestrategieën kunnen toepassen om de doelgroep beter te bereiken en te bedienen. <p>Verwachte leerresultaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verschillende segmentatiestrategieën die geschikt zijn voor digitale ondernemingen analyseren en vergelijken. • Segmentatiestrategieën toepassen om marketinginspanningen op maat te maken en de klantgerichtheid te verbeteren.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkenning van kansen - Creativiteit - Planning en beheer - Het initiatief nemen - Leren door ervaring

Submodule 1.3	
Niveau (Gemiddeld)	Titel: Een digitaal ondernemingsplan opstellen
	Overzicht submodule : In deze submodule verkennen cursisten de onderdelen van een uitgebreid digitaal businessplan. Deelnemers leren hoe ze doelstellingen, strategieën en budgettering kunnen integreren in hun plannen, afgestemd op specifieke zakelijke doelen en behoeften. Door analyse van succesvolle digitale ondernemingsplannen en praktische activiteiten zullen deelnemers in staat zijn om hun eigen digitale ondernemingsplannen te ontwikkelen, aan te passen en te verfijnen, zodat ze aansluiten bij hun bedrijfsdoelstellingen en groei stimuleren.
	Leerdoelen:

	<ul style="list-style-type: none"> ● De belangrijkste onderdelen van een digitaal bedrijfsplan begrijpen, waaronder doelstellingen, strategieën, budgettering en meetbare doelen. ● Het vermogen ontwikkelen om een digitaal bedrijfsplan af te stemmen op specifieke bedrijfsdoelen en -behoeften. ● Analyseren en interpreteren van voorbeelden van effectieve digitale bedrijfsplannen om er lessen uit te trekken voor de eigen onderneming. <p>Verwachte leerresultaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pas digitale bedrijfsplannen aan om ze af te stemmen op hun bedrijfsdoelstellingen en vereisten. ● Evalueren en inzichten putten uit succesvolle digitale bedrijfsplannen om hun eigen planningsinspanningen te verbeteren. <p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kansen herkennen: Identificeren van digitale kansen en markttrends die relevant zijn voor het bedrijf tijdens het opstellen van het plan. - Planning en beheer: Het ontwikkelen en organiseren van het digitale bedrijfsplan, inclusief het bepalen van doelstellingen, strategieën en budgettering. - Initiatief nemen: Proactief zoeken naar innovatieve benaderingen en oplossingen binnen het digitale businessplan. - Creativiteit: Het genereren van nieuwe ideeën en strategieën om het bedrijf te onderscheiden binnen de digitale markt. - Leren door ervaring: Het digitale businessplan voortdurend verfijnen op basis van feedback en inzichten uit de praktijk om de effectiviteit ervan te verbeteren.
--	--

Submodule 1.4	
Niveau (Gemiddeld)	<p>Titel: Tools en technologieën voor digitale ondernemingen</p> <p>Overzicht submodule : In deze submodule maken deelnemers kennis met een verscheidenheid aan geavanceerde digitale tools en technologieën die relevant zijn voor digitale ondernemingen. Deelnemers ontwikkelen praktische vaardigheden in het gebruik van deze tools voor marketing, verkoop, klantenservice en analyse. De</p>

	<p>submodule benadrukt het belang van het selecteren en integreren van de juiste tools om digitale activiteiten te optimaliseren, en biedt praktijkervaring en inzicht in hoe deze technologieën de efficiëntie en effectiviteit van bedrijven kunnen verbeteren.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Praktische vaardigheden ontwikkelen in het gebruik van populaire digitale tools en platforms. ● Het vermogen opbouwen om de juiste tools en technologieën te kiezen en te integreren om de digitale activiteiten van een onderneming te optimaliseren. <p>Verwachte leerresultaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Doe praktijkervaring op met populaire digitale tools en platforms. ● De juiste tools en technologieën selecteren en integreren om de digitale activiteiten van hun bedrijf te verbeteren.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Technologische vaardigheden: Digitale gereedschappen en technologieën - Vaardigheid ontwikkelen in het gebruik van verschillende digitale gereedschappen en technologieën die essentieel zijn voor digitale ondernemingen. - Herkennen van kansen: Herkenning - Mogelijkheden identificeren om specifieke tools en technologieën in te zetten om bedrijfsprocessen en -resultaten te verbeteren. - Initiatief nemen: Initiatief en Ondernemerschap - Het initiatief nemen om nieuwe digitale hulpmiddelen en technologieën te verkennen en toe te passen om de efficiëntie en concurrentiekracht van bedrijven te verbeteren. - Planning en beheer: Planning en beheer - Strategisch plannen en beheren van de integratie en implementatie van digitale hulpmiddelen en technologieën binnen het zakelijke kader. - Digitale communicatie: Digitale communicatie - Effectief communiceren met behulp van digitale hulpmiddelen en technologieën om samen te werken, te coördineren en taken uit te voeren binnen digitale ondernemingen.

MODULE-3: Zoekmachineoptimalisatie (SEO)	
Onderwerp: Zoekmachineoptimalisatie (SEO)	Duur (in ah): 4-6 academische uren
Doelgroep: Volwassenenopleiders die werken met volwassenen met een migrantenachtergrond	
Trainingsmethodologie: De trainingsmethodologie bestaat uit theoretische input ondersteund door voorbeelden. Dit kunnen voorbeelden van goede praktijken zijn of de presentatie van praktische hulpmiddelen. Leerlingen profiteren niet alleen van de overdracht van kennis, maar krijgen ook de kans om hun competenties te ontwikkelen.	
Niveau: Basis	
<p>Leerdoelen:</p> <p><u>1.1.: Inleiding tot de wereld van SEO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term SEO. ● Begrijp dat SEO een onderdeel is van online marketing. ● Begrijp de impact van SEO-praktijken op online zichtbaarheid. ● Leer het doel van SEO kennen. ● De voordelen van SEO voor de eigen onderneming analyseren. <p><u>1.2.: Terug naar boven - Zoekmachine?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term en het doel van zoekmachines. ● Verschillende zoekmachines leren kennen. ● Begrijp een van de belangrijkste processen van SEO: Crawl. ● Een van de belangrijkste processen van SEO begrijpen: Indexeren. ● Begrijp een van de belangrijkste processen van SEO: Ranking. ● Bewustmaken van het belang van crawlen, indexeren en rangschikken voor de eigen onderneming. <p><u>1.3.: Leer je doelgroep kennen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term zoekwoorden en de verschillende soorten zoekwoorden in SEO. ● Bewustmaking van de noodzaak van doelgroepanalyse in het trefwoordenanalyseproces. 	<p>Verwachte leerresultaten:</p> <p><u>1.1.: Inleiding tot de wereld van SEO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leerlingen krijgen een eerste inzicht in SEO en het doel ervan. ● Aan het einde van deze module zullen cursisten zich meer bewust zijn van het belang van SEO voor hun bedrijf. <p><u>1.2.: Terug naar boven - Zoekmachine?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leaners kunnen de basisfuncties en doelstellingen van zoekmachines definiëren. ● Leerlingen kunnen de belangrijkste processen van SEO identificeren, waaronder crawlen, indexeren en rangschikken. ● Leerlingen zijn in staat om het belang van deze processen voor de online zichtbaarheid van hun bedrijf te beoordelen en begrijpen hun impact op zoekresultaten. <p><u>1.3.: Leer je doelgroep kennen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leerlingen begrijpen de verschillende soorten zoekwoorden en hun rol in SEO, waardoor ze een algemener begrip krijgen van het belang ervan. ● Door de focus te leggen op doelgroepanalyse, zullen cursisten de strategische richting van SEO-inspanningen herkennen en het

<ul style="list-style-type: none"> ● Begrijp hoe zoekwoorden de vindbaarheid van een website beïnvloeden. ● Leer verschillende tools kennen (gratis en betaald) voor zoekwoordanalyse, zoals Google Keyword Planner. <p><u>1.4.: Manieren voor online zichtbaarheid</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Krijg een overzicht van de belangrijkste stappen in de SEO-strategie. ● De fundamentele principes van SEO definiëren. ● Leer praktische tips die geschikt zijn voor beginners in SEO. ● Ken voorbeelden van best practices. <p><u>1.5.: Tips en</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Krijg een overzicht van de belangrijkste stappen in de SEO-strategie. ● De fundamentele principes van SEO definiëren. ● Leer praktische tips die geschikt zijn voor beginners in SEO. ● Ken voorbeelden van best practices. 	<p>belang om deze af te stemmen op de doelgroep.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leerlingen zullen niet alleen technische kennis opdoen over trefwoorden en hun invloed op de zichtbaarheid van websites, maar ook leren over tools en methoden voor effectieve trefwoordanalyse. <p><u>1.4.: Manieren voor online zichtbaarheid</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leerlingen kunnen de basisprincipes van SEO identificeren en begrijpen om een solide basis te leggen voor websiteoptimalisatie. ● Studenten kunnen zowel theoretische als praktische aspecten van SEO combineren om praktische en succesvolle strategieën te ontwikkelen en toe te passen. <p><u>1.5.: Tips en</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leerlingen krijgen een uitgebreid begrip van de basisprincipes en stappen van een effectieve SEO-strategie. ● Leerlingen zullen zowel theoretische als praktische kennis opdoen van SEO, zodat ze optimalisatiemaatregelen met succes kunnen implementeren en best practice-voorbeelden kunnen toepassen.
<p>Meer informatie:</p> <p>Trefwoorden:</p> <p>Entrecomp-competenties</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planning en beheer - Ideeën waarderen - Ethisch en duurzaam denken - Zelfbewustzijn & zelfeffectiviteit - Creativiteit - Visie - Leren door ervaring - Kansen zien - Het initiatief nemen 	

Submodule 1.1. Inleiding tot de wereld van SEO	
Niveau: Basis	<p>Titel: Inleiding tot de wereld van SEO</p> <p>Overzicht submodule: In deze module begrijpen cursisten het belang en de voordelen van SEO voor hun bedrijf. Ze begrijpen de impact van SEO praktijken op online zichtbaarheid en herkennen</p>

	<p>het doel van SEO, namelijk het verbeteren van zoekmachine rankings.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term SEO. ● Begrijp dat SEO een onderdeel is van online marketing. ● Begrijp de impact van SEO-praktijken op online zichtbaarheid. ● Leer het doel van SEO kennen. ● De voordelen van SEO voor de eigen onderneming analyseren
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Planning en beheer ● Ideeën waarderen ● Ethisch en duurzaam denken ● Zelfbewustzijn & zelfeffectiviteit

Submodule 1.2. Bovenaan pagina - Zoekmachine?	
Niveau: Basis	<p>Titel: Terug naar boven - Zoekmachine?</p>
	<p>Overzicht submodule: In deze module maken leerlingen eerst kennis met het concept en het doel van zoekmachines: Ze leren hoe zoekmachines werken en waarom ze belangrijk zijn. Ze maken kennis met verschillende zoekmachines en begrijpen de verschillen daartussen. Ze worden ook door de drie belangrijkste onderdelen van zoekmachines geleid: crawlen, indexeren en rangschikken. Aan het eind zullen de cursisten goed begrijpen hoe ze deze componenten kunnen gebruiken om de online zichtbaarheid van hun bedrijf te verbeteren.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term en het doel van zoekmachines. ● Verschillende zoekmachines leren kennen. ● Begrijp een van de belangrijkste processen van SEO: Crawlen. ● Een van de belangrijkste processen van SEO begrijpen: Indexeren. ● Een van de belangrijkste processen van SEO begrijpen: Ranking. ● Bewustmaken van het belang van crawlen, indexeren en rangschikken voor de eigen onderneming. <p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Planning en beheer ● Ideeën waarderen ● Ethisch en duurzaam denken ● Zelfbewustzijn & zelfeffectiviteit

Submodule 1.3. Leer je doelgroep kennen	
Niveau: Basis	Titel: Leer je doelgroep kennen
	Overzicht submodules: Deze module leert de basisconcepten van zoekmachineoptimalisatie (SEO). Leerlingen kunnen de term "trefwoorden" definiëren en onderscheid maken tussen de verschillende soorten trefwoorden in SEO. De module benadrukt het belang van doelgroepanalyse in het zoekwoordenanalyseproces en laat zien hoe zoekwoorden de vindbaarheid van een website beïnvloeden. Het introduceert ook verschillende gratis en betaalde tools voor zoekwoordanalyse, waaronder de Google Keyword Planner.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term zoekwoorden en de verschillende soorten zoekwoorden in SEO. ● Bewustmaking van de noodzaak van doelgroepanalyse in het trefwoordenanalyseproces. ● Begrijp hoe zoekwoorden de vindbaarheid van een website beïnvloeden. ● Leer verschillende tools kennen (gratis en betaald) voor zoekwoordanalyse, zoals Google Keyword Planner.
	Entrecomp-competenties: <ul style="list-style-type: none"> ● Creativiteit ● Visie ● Ideeën waarderen ● Leren door ervaring

Submodule 1.4. Manieren om zichtbaarheid online te brengen	
Niveau: Basis	Titel: Manieren om online zichtbaar te worden
	Submodule overzicht: Deze module biedt een uitgebreid inzicht in de twee belangrijkste onderdelen van SEO: on-page en off-page optimalisatie. Het behandelt de analyse van alle relevante factoren voor het maken van content, waaronder tekst, video, afbeeldingen, links, metatags en URL-structuur. Het behandelt ook alle technische aspecten van succesvolle on-page SEO, zoals de laadsnelheid van pagina's, mobiele bruikbaarheid en sitemap-integratie. Er wordt speciale aandacht besteed aan het begrijpen van het belang van backlinks voor SEO en de rol van sociale signalen voor off-page optimalisatie.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Leer de twee belangrijkste onderdelen van SEO kennen: On-page en off-page optimalisatie.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Analyse van alle factoren die een rol spelen bij het maken van inhoud (tekst, video, afbeeldingen, links, metatags, URL-structuur, etc.). ● Analyse van alle technische factoren voor succesvolle on-page SEO (paginasnelheid, mobiele responsiviteit, sitemap, ...) ● Begrijp het belang van backlinks voor SEO. ● Begrijp het belang van sociale tekens voor off-page SEO.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Visie ● Leren door ervaring ● Ideeën waarderen ● Zelfbewustzijn & zelfeffectiviteit

Submodule 1.5. Tips en trucs	
Niveau: Basis	Titel: Tips en trucs
	<p>Submodule overzicht: In deze submodule krijgen cursisten een overzicht/samenvatting van de belangrijkste stappen die je moet nemen voor de beste SEO-strategie. Deze korte handleiding bevat ook tips voor iedereen die een beginner is op het gebied van SEO.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Krijg een overzicht van de belangrijkste stappen in de SEO-strategie. ● De fundamentele principes van SEO definiëren. ● Leer praktische tips die geschikt zijn voor beginners in SEO. ● Ken voorbeelden van best practices.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Visie ● Planning en beheer ● Leren door ervaring ● Kansen zien ● Het initiatief nemen

MODULE-3: Zoekmachineoptimalisatie (SEO)	
Onderwerp: Zoekmachineoptimalisatie (SEO)	Duur (in ah): 8 academische uren
Doelgroep: Volwassenenopleiders die werken met volwassenen met een migrantenachtergrond	
Trainingsmethodologie: De trainingsmethodologie bestaat uit theoretische input ondersteund door voorbeelden. Dit kunnen voorbeelden van goede praktijken zijn of de presentatie van praktische hulpmiddelen. Leerlingen profiteren niet alleen van de overdracht van kennis, maar krijgen ook de kans om hun competenties te ontwikkelen.	
Niveau: Gemiddeld	
<p>Leerdoelen:</p> <p><u>1.1.: Inleiding tot de wereld van SEO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term zoekmachine en geef voorbeelden. ● Definieer de term SEO. ● Leg het belang uit van SEO in online marketing. ● De voordelen van SEO identificeren. ● Begrijp de impact van SEO-praktijken op online zichtbaarheid. <p><u>1.2.: Leer je doelgroep kennen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term trefwoord en de verschillende soorten trefwoorden in SEO. ● Begrijp hoe zoekwoorden de vindbaarheid van een website beïnvloeden. ● Bewust worden van het belang van doelgroepanalyse in SEO. ● Analyseer je doelgroep en hun behoeften. ● Pas trefwoordanalysemethoden toe. <p><u>1.3.: SEO Essenties: Onpage en offpage strategieën</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieer de term on-page SEO en off-page SEO. 	<p>Verwachte leerresultaten:</p> <p><u>1.1.: Inleiding tot de wereld van SEO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leerlingen krijgen een eerste inzicht in SEO en het doel ervan. ● Aan het einde van deze module zullen cursisten zich meer bewust zijn van het belang van SEO voor hun bedrijf. <p><u>1.2.: Leer je doelgroep kennen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leerlingen kunnen de basisconcepten van zoekwoorden en hun typen in SEO identificeren en uitleggen om een bredere basis van begrip te bieden. ● Leerlingen kunnen de wisselwerking tussen zoekwoorden en de zichtbaarheid van websites uitleggen, waardoor ze het belang van zoekwoorden in de SEO-strategie beter begrijpen. ● Leerlingen kunnen het belang van doelgroepanalyse in de SEO-praktijk herkennen en toepassen door de behoeften van hun doelgroep te

- Begrijp het belang van on-page en off-page SEO.
- Bewustword het belang van content als de kern van on-page SEO.
- Alle factoren toepassen die betrokken zijn bij het maken van inhoud (tekst, video, afbeeldingen, links, metatags, URL-structuur,...)
- Alle technische factoren toepassen voor succesvolle on-page SEO (paginasnelheid, mobiele responsiviteit, sitemap,...)
- Begrijp het belang van backlinks voor SEO.
- Leer methoden kennen voor het genereren van backlinks van hoge kwaliteit.
- Begrijp het belang van sociale tekens voor off-page SEO.

1.4.: Geef je SEO een boost: Gemakkelijk bewaken

- Leg uit waarom SEO-monitoring belangrijk is.
- Noem de voordelen van regelmatige SEO-monitoring.
- De term KPI's (Key Performance Indicators) definiëren
- Evalueer de belangrijkste on-page KPI's (organisch verkeer, trefwoordrangschikking, gemiddelde tijd op de pagina, bouncepercentage)
- Evalueer de belangrijkste offpage KPI's (kwaliteit en kwantiteit van backlinks)
- Evalueer de belangrijkste algemene KPI's (laadtijd van pagina's, indexering in Google, mobiele gebruikerservaring)
- Gebruik tools voor SEO-monitoring.

1.5.: Tips en trucs

- Krijg een overzicht van de belangrijkste stappen in de SEO-strategie.
- De fundamentele principes van SEO definiëren.
- Leer praktische tips die geschikt zijn voor beginners in SEO.

begrijpen en de juiste trefwoordanalysemethoden toe te passen om hun inhoud op een gerichte manier te optimaliseren.

1. 3.: SEO Essenties: Onpage en offpage strategieën

- Leerlingen kunnen het fundamentele belang van on-page SEO begrijpen en de relevantie ervan voor de zichtbaarheid en ranking van websites in zoekmachines.
- Leerlingen zullen begrijpen dat content van hoge kwaliteit de kern vormt van effectieve on-page SEO en kunnen strategieën formuleren voor het maken en optimaliseren van content, rekening houdend met verschillende mediaformaten en -elementen.
- Leerlingen zijn in staat om alle relevante factoren toe te passen en te integreren, zowel inhoudelijk als technisch, die belangrijk zijn voor succesvolle on-page SEO om optimale zichtbaarheid en gebruikerservaring op websites te garanderen.
- Leerlingen zijn in staat om complexe concepten zoals off-page SEO te definiëren en uit te leggen en begrijpen het belang ervan in de algehele zoekmachineoptimalisatiestrategie.
- Verschillende methoden identificeren en toepassen om backlinks van hoge kwaliteit te genereren om de

<ul style="list-style-type: none">● Ken voorbeelden van best practices.	<p>zichtbaarheid van een website te vergroten.</p> <ul style="list-style-type: none">● <u>De factoren begrijpen die de ranking van een website beïnvloeden en kunnen analyseren hoe sociale signalen en backlinks een rol spelen in de ranking van zoekmachines.</u> <p><u>1.4.: Geef je SEO een boost: Gemakkelijk bewaken</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Leerlingen begrijpen het belang van SEO-monitoring en kunnen uitleggen waarom regelmatige monitoring essentieel is voor het succes van een website.● Leerlingen kunnen de voordelen van regelmatige SEO-monitoring benoemen en de impact op de prestaties van een website benadrukken, waarbij voordelen zoals verbeterde zichtbaarheid, verkeer en conversie worden benadrukt.● Studenten kunnen relevante SEO KPI's definiëren en evalueren, zowel on-page als off-page, evenals algemene KPI's, en effectief tools gebruiken om deze te monitoren en te analyseren. <p><u>1.5. : Tips en trucs</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Krijg een overzicht van de belangrijkste stappen in de SEO-strategie.● De fundamentele principes van SEO definiëren.● Leer praktische tips die geschikt zijn voor beginners in SEO.
---	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Ken voorbeelden van best practices.
<p>Meer informatie: Trefwoorden: Entrecomp-competenties</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planning en beheer - Ideeën waarderen - Ethisch en duurzaam denken - Zelfbewustzijn & zelfeffectiviteit - Creativiteit - Visie - Leren door ervaring - Kansen zien - Het initiatief nemen 	

Submodule 1.1. Inleiding tot de wereld van SEO	
Niveau: Gemiddeld	Titel: Inleiding tot de wereld van SEO
	Overzicht submodule: In deze submodule krijgen cursisten een eerste inzicht in het thema zoekmachineoptimalisatie. Ze worden zich bewust van de noodzaak van SEO voor hun eigen bedrijf.
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definieer de term zoekmachine en geef voorbeelden. • Definieer de term SEO. • Leg het belang uit van SEO in online marketing. • De voordelen van SEO identificeren. • Begrijp de impact van SEO-praktijken op online zichtbaarheid.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planning en beheer • Ideeën waarderen • Ethisch en duurzaam denken • Zelfbewustzijn & zelfeffectiviteit

Submodule 1.2. Leer je doelgroep kennen	
Niveau: Gemiddeld	Titel: Leer je doelgroep kennen
	Overzicht submodule: Deze submodule richt zich op een van de belangrijkste aspecten van SEO: zoekwoorden. Naast theoretische input worden methoden en tools voor trefwoordanalyse beschreven. Studenten leren hoe ze een

	zoekwoordenanalyse kunnen uitvoeren, rekening houdend met hun doelgroep en behoeften.
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definieer de term trefwoord en de verschillende soorten trefwoorden in SEO. • Begrijp hoe zoekwoorden de vindbaarheid van een website beïnvloeden. • Bewust worden van het belang van doelgroepanalyse in SEO. • Analyseer je doelgroep en hun behoeften. • Pas trefwoordanalysemethoden toe. • Leer verschillende tools kennen (gratis en betaald) voor zoekwoordanalyse, zoals Google Keyword Planner.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creativiteit • Visie • Ideeën waarderen • Leren door ervaring

Submodule 1.3. SEO Essenties: On-page en off-page strategieën	
Niveau: Gemiddeld	Titel: SEO Essenties: Onpage en offpage strategieën
	<p>Overzicht submodules: Dit hoofdstuk richt zich op een uitgebreid begrip van on-page en off-page SEO. Het leert de essentiële aspecten van het optimaliseren van een website voor zoekmachines. Leerlingen krijgen inzicht in het creëren van content als de kern van on-page SEO. Er wordt ook aandacht besteed aan de technische aspecten, want technologie is de code achter elke website. Verder leren leerlingen over activiteiten die buiten een website worden uitgevoerd om de positie van de website in zoekmachines te verbeteren. Het draait allemaal om off-page SEO. De nadruk ligt op backlinks, maar andere factoren die de positie van een website beïnvloeden, komen ook aan bod in deze module.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definieer de term on-page SEO en off-page SEO. • Begrijp het belang van on-page en off-page SEO. • Bewustword het belang van content als de kern van on-page SEO. • Alle factoren toepassen die betrokken zijn bij het maken van inhoud (tekst, video, afbeeldingen, links, metatags, URL-structuur,...) • Alle technische factoren toepassen voor succesvolle on-page SEO (paginasnelheid, mobiele responsiviteit, sitemap,...)

	<ul style="list-style-type: none"> ● Begrijp het belang van backlinks voor SEO. ● Leer methoden kennen voor het genereren van backlinks van hoge kwaliteit. ● Begrijp het belang van sociale tekens voor off-page SEO.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Visie ● Leren door ervaring ● Ideeën waarderen ● Zelfbewustzijn & zelfeffectiviteit

Submodule 1.4. Geef uw SEO een boost: Gemakkelijk bewaken	
Niveau: Gemiddeld	Titel: Geef uw SEO een boost: Gemakkelijk bewaken
	<p>Submodule overzicht: In deze submodule krijgen cursisten alle input die nodig is om hun SEO-strategie regelmatig te verbeteren. De nadruk ligt op KPI's, met name op het evalueren van de belangrijkste on-page, off-page en algemene KPI's. Verder leren cursisten verschillende tools kennen die het regelmatige monitoringproces ondersteunen.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leg uit waarom SEO-monitoring belangrijk is. ● Noem de voordelen van regelmatige SEO-monitoring. ● De term KPI's (Key Performance Indicators) definiëren ● Evalueer de belangrijkste on-page KPI's (organisch verkeer, trefwoordrangschikking, gemiddelde tijd op de pagina, bouncepercentage) ● Evalueer de belangrijkste offpage KPI's (kwaliteit en kwantiteit van backlinks) ● Evalueer de belangrijkste algemene KPI's (laadtijd van pagina's, indexering in Google, mobiele gebruikerservaring) ● Gebruik tools voor SEO-monitoring.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kansen zien ● Visie ● Ideeën waarderen ● Leren door ervaring

Submodule 1.5. Tips en trucs	
Niveau: Gemiddeld	Titel: Tips en trucs
	<p>Submodule overzicht: In deze submodule krijgen cursisten een overzicht/samenvatting van de belangrijkste stappen die</p>

	<p>je moet nemen voor de beste SEO-strategie. Deze korte handleiding bevat ook tips voor iedereen die een beginner is op het gebied van SEO.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none">● Krijg een overzicht van de belangrijkste stappen in de SEO-strategie.● De fundamentele principes van SEO definiëren.● Leer praktische tips die geschikt zijn voor beginners in SEO.● Ken voorbeelden van best practices.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none">● Visie● Planning en beheer● Leren door ervaring● Kansen zien● Het initiatief nemen

MODULE 3: E-HANDEL	
Betreft: E-COMMERCE	Duur (in ah): 6 academische uren
Doelpubliek: VOLWASSENEN, VOLWASSEN OPVOEDERS, BEGELEIDERS.	
<p>Inleiding</p> <p>In deze module verkennen cursisten de basisprincipes van e-commerce, begrijpen ze het landschap, de voordelen en de essentiële stappen voor het opzetten van een e-commercebedrijf. Door middel van gerichte lessen zullen deelnemers basiskennis en praktische vaardigheden verwerven om door de digitale markt te navigeren.</p>	
Niveau : Stichting	
<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De basisconcepten en het belang van e-commerce begrijpen. ● De stappen identificeren om een e-commercebedrijf op te zetten. ● De verschillende bedrijfsmodellen in e-commerce herkennen. 	<p>Verwachte leerresultaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leerlingen kunnen aantonen dat ze het e-commerce landschap en de betekenis ervan begrijpen. ● Leerlingen kunnen het proces van het opzetten van een e-commerce bedrijf schetsen. ● Leerlingen identificeren verschillende e-commerce bedrijfsmodellen en hun kenmerken.
<p>Trefwoorden: Digitale marketing, e-commerce, online zakendoen, marktonderzoek, bedrijfsmodellen.</p> <p>Entrecompententies: Initiatief nemen, Leren door ervaring, Kansen zien, Plannen en managen.</p>	

Submodule 3.1 Overzicht van het e-commerce landschap	
	Titel: Overzicht van het e-commerce landschap
	<p>Overzicht submodules</p> <p>In deze submodule maken leerlingen kennis met de geschiedenis en de evolutie van e-commerce, waarbij de</p>

Niveau : Stichting	nadruk ligt op belangrijke trends en de wereldwijde impact van digitale marktplaatsen.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> • De historische context en evolutie van e-commerce begrijpen. • De wereldwijde impact en huidige trends in e-commerce herkennen.
	Entrecomp-competenties: Kansen zien, leren door ervaring.

Submodule 3.2 Een e-commerce bedrijf opzetten	
Niveau : Stichting	Titel: Een e-commerce bedrijf opzetten
	Overzicht submodules Leerlingen verkennen de essentiële stappen bij het opzetten van een e-commercebedrijf, van het identificeren van een nichemarkt tot het maken van een businessplan en het kiezen van het juiste e-commerceplatform.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> • Identificeer een winstgevende nichemarkt en ontwikkel een ondernemingsplan. • De verschillende e-commerceplatforms en hun functies begrijpen
	Entrecomp-competenties: Initiatief nemen, plannen en beheren.

Submodule 3.3 Belang en voordelen van e-handel	
	Titel: Belang en voordelen van e-commerce
	Overzicht submodules Deze submodule bespreekt het belang van e-commerce in de moderne economie en de voordelen die het biedt aan zowel bedrijven als consumenten.

Niveau : Stichting	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Het belang van e-commerce in de wereldeconomie begrijpen. • De voordelen van e-commerce voor bedrijven en consumenten identificeren.
	<p>Entrecompententies: Kansen zien, Visie.</p>

Submodule 3.4 Een e-commerce platform kiezen	
Niveau : Stichting	<p>Titel:</p> <p>Een e-commerce platform kiezen</p>
	<p>Overzicht submodules</p> <p>Leerlingen zullen verschillende e-commerceplatforms verkennen, hun functies vergelijken en begrijpen hoe ze het beste platform voor hun bedrijfsbehoeften kunnen kiezen.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vergelijk verschillende e-commerceplatforms. • Neem weloverwogen beslissingen over het kiezen van het juiste platform voor een bedrijf.
	<p>Entrecomp competenties: Plannen en beheren, Initiatief nemen.</p>

Submodule 3.5 Zorgen voor mobiele responsiviteit	
	<p>Titel:</p> <p>Zorgen voor mobiele respons</p>

Niveau : Stichting	<p>Overzicht submodules</p> <p>Zorgen voor mobiele responsiviteit voor een e-commerce website is cruciaal in het huidige digitale landschap, waar steeds meer consumenten mobiele apparaten gebruiken om online te surfen en te winkelen. Mobiele responsiviteit verwijst naar het vermogen van een website om zich aan te passen en goed weer te geven op verschillende schermformaten en apparaten, waaronder smartphones en tablets.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementeer strategieën om mobiele reactiesnelheid te garanderen. • Begrijp het belang van mobiele responsiviteit voor e-commerce websites.
	<p>Entrecomp competenties: Plannen en beheren, Initiatief nemen</p>

Submodule 3.6 Gebruikerservaring (UX) en gebruikersinterface (UI) verbeteren	
	<p>Titel:</p> <p>Gebruikerservaring (UX) en gebruikersinterface (UI) verbeteren</p>
	<p>Overzicht submodules</p> <p>Deze submodule behandelt strategieën voor het creëren van een naadloze en aantrekkelijke winkelervaring, met de nadruk op intuïtieve navigatie, mobiele responsiviteit, visuele aantrekkingskracht, vereenvoudigde afrekenprocessen en personalisering.</p>

Niveau : Stichting	Leerdoelen:
	<ul style="list-style-type: none"> • Implementeer strategieën om UX en UI te verbeteren. • Begrijp het belang van mobiele responsiviteit en hoge laadsnelheden.
Entrecompetenties: Creativiteit, Kansen zien, Planning en management	

Submodule 3.7 Websitebeveiliging en SSL Certificaten voor e-commerce

Niveau : Stichting	Titel:
	Websitebeveiliging en SSL-certificaten voor e-commerce
	Overzicht submodules
	Leerlingen begrijpen het belang van websitebeveiliging en hoe SSL-certificaten online transacties beschermen en de vertrouwelijkheid, integriteit en authenticiteit van gegevens garanderen.
Leerdoelen:	
<ul style="list-style-type: none"> • Implementeer SSL-certificaten voor veilige online transacties. • Begrijp de rol van websitebeveiliging bij het opbouwen van klantenvertrouwen. 	
Entrecompetenties: Plannen en beheren, Leren door ervaring	

Submodule 3.8 Betalingsverwerking en logistiek

	Titel:
	Betalingsverwerking en logistiek

Niveau : Stichting	Overzicht submodules
	Deze submodule verkent verschillende opties voor betalingsgateways, transactiebeheer, betalingsbeveiliging en effectieve verzendstrategieën.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> • Kies de juiste betaalgateway voor je e-commercebedrijf. • Implementeer veilige systemen voor het verwerken van betalingen. • Effectieve verzendstrategieën ontwikkelen.
Entrecomp competenties: Plannen en beheren, Initiatief nemen.	

Submodule 3.9 Toekomstige trends in e-handel	
Niveau : Stichting	Titel: Toekomstige trends in e-commerce
	Overzicht submodules Leerlingen analyseren toekomstige trends zoals AI, AR/VR, voice commerce, duurzaamheid en omnichannel-integratie en begrijpen hun potentiële impact op de e-commercebranche.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> • Evalueer toekomstige trends en hun impact op e-commerce. • Ontwikkel strategieën om je aan te passen aan opkomende trends.
	Entrecompcompetenties: Visie, Kansen zien, Plannen en beheren

Submodule 3.10 Tips en trucs voor e-commerce succes
--

Niveau : Stichting	Titel: Tips en trucs voor e-commerce succes
	Overzicht submodules Deze submodule biedt praktische tips en trucs voor het opzetten van een succesvol e-commercebedrijf, met de nadruk op niche-identificatie, platformkeuze, UX-optimalisatie, SEO, beveiliging en klantenondersteuning.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none">• Praktische strategieën voor e-commerce succes implementeren.• Optimaliseer e-commerce activiteiten voor groei en duurzaamheid.
	Entrecompententies: Creativiteit, Leren door ervaring, Initiatief nemen

MODULE 3: E-HANDEL

Betreft:
E-COMMERCE

Duur (in ah): 6 academische uren

Doelpubliek: VOLWASSENEN, VOLWASSEN OPVOEDERS, BEGELEIDERS.

Inleiding

In deze module verkennen cursisten de tussenliggende aspecten van e-commerce en krijgen ze een grondig inzicht in het huidige landschap, de trends in de sector en de tools en strategieën die online zakelijk succes stimuleren.

Niveau : Gemiddeld

Leerdoelen:

- De evolutie en het huidige landschap van e-commerce begrijpen.
- Verken verschillende e-commerce bedrijfsmodellen.
- Leer de essentiële stappen voor het opzetten van een e-commercebedrijf.
- Ontdek strategieën om de gebruikerservaring (UX) en gebruikersinterface (UI) te verbeteren.
- Identificeer best practices voor betalingsverwerking en logistiek.
- Toekomstige trends in e-commerce analyseren.
- Praktische kennis toepassen door middel van casestudies en oefeningen.

Verwachte leerresultaten:

- Leerlingen kunnen aantonen dat ze het e-commerce landschap en de betekenis ervan begrijpen.
- Leerlingen kunnen het proces van het opzetten van een e-commercebedrijf schetsen.
- Leerlingen identificeren verschillende e-commerce bedrijfsmodellen en hun kenmerken.
- Leerlingen implementeren strategieën om UX en UI te verbeteren.
- Leerlingen zullen transacties en betalingsbeveiliging effectief beheren.
- Leerlingen zullen verzendstrategieën ontwikkelen en uitvoeren.
- Leerlingen zullen toekomstige trends en hun impact op e-commerce evalueren.
-

Trefwoorden: Digitale marketing, e-commerce, online zakendoen, marktonderzoek, bedrijfsmodellen, UX, UI, betalingsverwerking, logistiek, toekomstige trends

Entrecompententies: Initiatief nemen, Leren door ervaring, Kansen zien, Plannen en beheren

Submodule 3.1 Overzicht van het e-commerce landschap

Niveau : Gemiddeld	Titel: Overzicht van het e-commerce landschap
	Overzicht submodules In deze submodule maken leerlingen kennis met de geschiedenis en de evolutie van e-commerce, waarbij de nadruk ligt op belangrijke trends en de wereldwijde impact van digitale marktplaatsen.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● De historische context en evolutie van e-commerce begrijpen. ● De wereldwijde impact en huidige trends in e-commerce herkennen.
	Entrecomp-competenties: Kansen zien, leren door ervaring.

Submodule 3.2 Een e-commerce bedrijf opzetten

Niveau : Gemiddeld	Titel: Een e-commerce bedrijf opzetten
	Overzicht submodules Leerlingen verkennen de essentiële stappen bij het opzetten van een e-commercebedrijf, van het identificeren van een nichemarkt tot het maken van een businessplan en het kiezen van het juiste e-commerceplatform.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Identificeer een winstgevende nichemarkt en ontwikkel een ondernemingsplan. ● De verschillende e-commerceplatforms en hun functies begrijpen

Entrecomp-competenties:

Initiatief nemen, plannen en beheren.

Submodule 3.3 Belang en voordelen van e-handel

Niveau : Gemiddeld

Titel:

Belang en voordelen van e-commerce

Overzicht submodules

Deze submodule bespreekt het belang van e-commerce in de moderne economie en de voordelen die het biedt aan zowel bedrijven als consumenten.

Leerdoelen:

- Het belang van e-commerce in de wereldeconomie begrijpen.
- De voordelen van e-commerce voor bedrijven en consumenten identificeren.

Entrecompententies: Kansen zien, Visie.

Submodule 3.4 Een e-commerce platform kiezen

Titel:

Een e-commerce platform kiezen



Niveau : Gemiddeld

Overzicht submodules

Leerlingen zullen verschillende e-commerceplatforms verkennen, hun functies vergelijken en begrijpen hoe ze het beste platform voor hun bedrijfsbehoeften kunnen kiezen.

Leerdoelen:

- Vergelijk verschillende e-commerceplatforms.
- Neem weloverwogen beslissingen over het kiezen van het juiste platform voor een bedrijf.

Entrecomp competenties: Plannen en beheren, Initiatief nemen.

Submodule 3.5 Zorgen voor mobiele responsiviteit

Titel:

Zorgen voor mobiele respons

Overzicht submodules

Zorgen voor mobiele responsiviteit voor een e-commerce website is cruciaal in het huidige digitale landschap, waar steeds meer consumenten mobiele apparaten gebruiken om online te surfen en te winkelen. Mobiele responsiviteit verwijst naar het vermogen van een website om zich aan te passen en goed weer te geven op verschillende schermformaten en apparaten, waaronder smartphones en tablets.

Niveau : Gemiddeld

Leerdoelen:

- Implementeer strategieën om mobiele reactiesnelheid te garanderen.





	<ul style="list-style-type: none"> Begrijp het belang van mobiele responsiviteit voor e-commerce websites.
	<p>Entrecomp competenties: Plannen en beheren, Initiatief nemen</p>

Submodule 3.6 Gebruikerservaring (UX) en gebruikersinterface (UI) verbeteren

<p>Niveau : Gemiddeld</p>	<p>Titel: Gebruikerservaring (UX) en gebruikersinterface (UI) verbeteren</p>
	<p>Overzicht submodules</p> <p>Deze submodule behandelt strategieën voor het creëren van een naadloze en aantrekkelijke winkelervaring, met de nadruk op intuïtieve navigatie, mobiele responsiviteit, visuele aantrekkingskracht, vereenvoudigde afrekenprocessen en personalisering.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Implementeer strategieën om UX en UI te verbeteren. Begrijp het belang van mobiele responsiviteit en hoge laadsnelheden.
	<p>Entrecompententies: Creativiteit, Kansen zien, Planning en management</p>

Submodule 3.7 Websitebeveiliging en SSL Certificaten voor e-commerce

	<p>Titel: Websitebeveiliging en SSL-certificaten voor e-commerce</p>
--	---





Niveau : Gemiddeld	Overzicht submodules Leerlingen begrijpen het belang van websitebeveiliging en hoe SSL-certificaten online transacties beschermen en de vertrouwelijkheid, integriteit en authenticiteit van gegevens garanderen.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none">• Implementeer SSL-certificaten voor veilige online transacties.• Begrijp de rol van websitebeveiliging bij het opbouwen van klantenvertrouwen.
	Entrecompententies: Plannen en beheren, Leren door ervaring

Submodule 3.8 Betalingsverwerking en logistiek

Niveau : Gemiddeld	Titel: Betalingsverwerking en logistiek
	Overzicht submodules Deze submodule verkent verschillende opties voor betalingsgateways, transactiebeheer, betalingsbeveiliging en effectieve verzendstrategieën.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none">• Kies de juiste betaalgateway voor je e-commercebedrijf.• Implementeer veilige systemen voor het verwerken van betalingen.





- Effectieve verzendstrategieën ontwikkelen.

Entrecomp competenties: Plannen en beheren, Initiatief nemen.

Submodule 3.9 Toekomstige trends in e-handel

Titel:

Toekomstige trends in e-commerce

Overzicht submodules

Leerlingen analyseren toekomstige trends zoals AI, AR/VR, voice commerce, duurzaamheid en omnichannel-integratie en begrijpen hun potentiële impact op de e-commercebranche.

Niveau : Gemiddeld

Leerdoelen:

- Evalueer toekomstige trends en hun impact op e-commerce.
- Ontwikkel strategieën om je aan te passen aan opkomende trends.

Entrecompcompetenties: Visie, Kansen zien, Plannen en beheren

Submodule 3.10 Tips en trucs voor e-commerce succes

Titel:

Tips en trucs voor e-commerce succes





Niveau : Gemiddeld	Overzicht submodules Deze submodule biedt praktische tips en trucs voor het opzetten van een succesvol e-commercebedrijf, met de nadruk op nichebepaling, platformkeuze, UX-optimalisatie, SEO, beveiliging en klantenondersteuning.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none">• Praktische strategieën voor e-commerce succes implementeren.• Optimaliseer e-commerce activiteiten voor groei en duurzaamheid.
	Entrecompententies: Creativiteit, Leren door ervaring, Initiatief nemen

Praktische oefeningen en casestudies

1. **Een ondernemingsplan maken:** Maak een samenvatting, beschrijf je bedrijfsmodel, voer marktonderzoek uit, maak een marktanalyserapport, ontwikkel een marketing- en verkoopstrategie, schets operationele aspecten, maak financiële prognoses en stel je managementteam voor.
2. **SWOT-analyse:** Voer een SWOT-analyse uit voor een gekozen e-commerce niche.
3. **Platformvergelijking:** Vergelijk en contrasteer verschillende e-commerceplatforms op basis van functies, kosten en geschiktheid voor verschillende bedrijfsmodellen.
4. **UX/UI-uitbreidingen:** Verbeteringen voorstellen voor een bepaalde e-commercewebsite om UX en UI te verbeteren.
5. **Implementatie van beveiliging:** Ontwikkel een plan om SSL-certificaten en andere beveiligingsmaatregelen te implementeren voor een e-commercesite.
6. **Aanpassing aan toekomstige trends:** Creëer een strategie om je aan te passen aan een toekomstige trend in e-commerce, zoals AI of AR.



module 4: e-mailmarketing		
Betreft:	E-mailmarketing	Duur (in ah): 15 academische uren
Doelgroep: Volwassenen, volwassenenopleiders en begeleiders.		
<p>Doel van de module:</p> <p>In het huidige digitale tijdperk is effectieve communicatie via e-mailmarketing een onmisbaar hulpmiddel geworden voor zowel organisaties als individuen. Deze module is bedoeld om docenten en begeleiders van volwassenen, met name diegenen die werken met laagopgeleide volwassenen met een migrantenachtergrond, te voorzien van uitgebreide inzichten en praktische vaardigheden om de kracht van e-mailmarketing te benutten. Door gebruik te maken van e-mailmarketingstrategieën die zijn afgestemd op hun unieke doelgroep, kunnen docenten betrokkenheid stimuleren, inclusiviteit bevorderen en impactvolle leerresultaten behalen. Deze trainingsmodule is ontworpen om iemand te voorzien van de kennis en tools die nodig zijn om aansprekende e-mailcampagnes te maken die aanslaan bij zijn/haar doelgroep, waardoor uiteindelijk de educatieve ervaringen worden verbeterd en de banden met de gemeenschap worden aangehaald.</p>		
<p>Trainingsmethodologie:</p> <p>Zowel praktische activiteiten als discussies zorgen ervoor dat docenten en begeleiders van volwassenen goed zijn toegerust om te navigeren door de complexiteit van het opbouwen van publieksbetrokkenheid, abonneelijsten, het segmenteren van doelgroepen en het implementeren van effectieve e-mailstrategieën en -campagnes en geautomatiseerde stromen die zijn afgestemd op de behoeften van laagopgeleide volwassenen met een migrantenachtergrond in een onderwijscontext.</p>		
Niveau: Foundation en Intermediate		
<p>Leerdoelen:</p> <p>Aan het einde van deze module zijn leerlingen in staat om:</p> <ul style="list-style-type: none"> - de basisprincipes van e-mailmarketing begrijpen; - E-mailmarketingstrategieën afstemmen op verschillende doelgroepen; - boeiende e-mailcontent maken; - Effectief e-mailcampagnes implementeren; - Kunstmatige intelligentie (AI) gebruiken in e-mailmarketing. 	<p>Verwachte leerresultaten:</p> <p>Leerlingen zijn in staat om:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De belangrijkste concepten en principes van e-mailmarketing definiëren. ● De relevantie en toepassing van e-mailmarketing in de context van volwassenenonderwijs en laagopgeleide volwassenen met een migrantenachtergrond uitleggen. ● Ontwikkelen en implementeren van e-mailmarketingstrategieën voor diverse doelgroepen binnen het volwassenenonderwijs. ● Boeiende en relevante inhoud creëren die is afgestemd op de onderwijsdoelen, taalvaardigheid en culturele context van het publiek. ● Gebruik storytelling, visuals en overtuigende technieken om de betrokkenheid bij en het begrip van e-mails te verbeteren. 	



<ul style="list-style-type: none"> - effectief samenwerken en communiceren met belanghebbenden; - e-mailmarketingstrategieën evalueren en verbeteren. - essentiële tips en trucs voor effectieve e-mailmarketing. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Geschikte tools, platforms en technologieën selecteren voor het ontwerpen, verspreiden en analyseren van e-mailcampagnes. ● De prestaties van e-mailcampagnes bewaken en evalueren met behulp van belangrijke statistieken, analyses en feedbackmechanismen. ● Samenwerken met docenten, begeleiders en leiders uit de gemeenschap om inzichten, feedback en steun te verzamelen voor e-mailmarketinginitiatieven. ● Stimuleer samenwerking, teamwerk en wederzijds begrip tussen belanghebbenden die betrokken zijn bij het plannen, uitvoeren en evalueren van e-mailcampagnes. ● De effectiviteit, impact en ROI (Return on Investment) van e-mailmarketinginitiatieven analyseren om onderwijsdoelstellingen te bereiken. ● Identificeer sterke punten, verbeterpunten en mogelijkheden voor innovatie om toekomstige e-mailmarketinginspanningen te verbeteren. ● Leer de basisprincipes van AI en de toepassing ervan in e-mailmarketing.
--	---

Meer informatie:

Trefwoorden: E-mail Marketing Fundamentals, Samenwerking met belanghebbenden, Strategische evaluatie en verbetering, Community Engagement, Kunstmatige intelligentie.

Entrecomp-competenties

Kansen zien, creativiteit en innovatie, initiatief,
Samenwerken, risico's nemen, flexibiliteit en aanpassingsvermogen, leren door ervaring,
Motivatie

Submodule 4.1	
Niveau: Stichting	Titel: E-mail Marketing Fundamentals
	Overzicht submodules: Deze submodule introduceert de basisconcepten van e-mailmarketing, inclusief de toepassingen ervan in het volwassenenonderwijs en in de context van laaggeschoolde migranten.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● De belangrijkste concepten van e-mailmarketing definiëren. ● De relevantie en toepassing van e-mailmarketing in de context van volwassenenonderwijs en laaggeschoolde migranten uitleggen.



	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ondernemersmentaliteit (met name vaardigheden voor het creëren van risico's en management) ● Leren leren ● Culturele gevoeligheid
	<p>Tips en trucs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tip 1: Houd uw e-mailmarketingberichten beknopt en doelgericht. Overstelp je publiek niet met te veel informatie. ● Tip 2: Personaliseer je e-mails waar mogelijk. Gebruik de naam van de ontvanger en stem de inhoud af op zijn interesses en behoeften. ● Tip 3: Besteed aandacht aan uw onderwerpregels. Een overtuigende onderwerpregel kan een aanzienlijke invloed hebben op de open rates. ● Tip 4: Test verschillende e-mailontwerpen en lay-outs om te zien wat het beste aanslaat bij je publiek. ● Tip 5: Vergeet mobiele optimalisatie niet. Veel mensen bekijken hun e-mails op mobiele apparaten, dus zorg ervoor dat je e-mails mobielvriendelijk zijn.

Submodule 4.2	
Niveau: Stichting	<p>Titel: Publieksbetrokkenheid</p>
	<p>Overzicht submodule: Deze module richt zich op publieksbetrokkenheid door middel van verteltechnieken, visuals en overtuigende strategieën.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Gebruik verteltechnieken om het publiek te boeien. ● Overtuigingsstrategieën toepassen om de betrokkenheid te vergroten.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Initiatief en ondernemerschap ● Interpersoonlijke relaties ● Communicatieve vaardigheden
	<p>Tips en trucs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tip 1: Gebruik storytelling om een emotionele band met je publiek te creëren. Deel voorbeelden uit het echte leven en succesverhalen. ● Tip 2: Verwerk visuals, zoals afbeeldingen en video's, om je e-mails boeiender en memorabeler te maken. ● Tip 3: Neem in elke e-mail een duidelijke call-to-action (CTA) op. Maak het ontvangers gemakkelijk om de gewenste actie te ondernemen. ● Tip 4: Experimenteer met verschillende soorten inhoud, zoals educatieve bronnen, uitnodigingen voor evenementen of getuigenissen van klanten, om je publiek geïnteresseerd te houden.

- **Tip 5:** Moedig interactie aan door vragen te stellen of feedback te vragen. Ga de dialoog aan met je publiek om een goede verstandhouding en vertrouwen op te bouwen.

Submodule 4.3

Niveau: Stichting

Titel: Gereedschap- en platformkeuze

Overzicht submodules:

Deze submodule verkent tools en platforms die worden gebruikt voor het ontwerpen, verspreiden en analyseren van e-mailcampagnes.

Leerdoelen:

- Tools en technologieën selecteren voor het ontwerpen van e-mailcampagnes.
- Gebruik platforms voor het verspreiden en analyseren van campagneprestaties.

Entrecomp-competenties:

- Initiatief en ondernemerschap
- Leren leren
- Probleemoplossende vaardigheden

Tips en trucs:

- **Tip 1:** Onderzoek en vergelijk verschillende e-mailmarketingtools en -platforms om de beste oplossing voor uw behoeften en budget te vinden.
- **Tip 2:** Zoek naar functies zoals automatisering, segmentering en analyse om uw e-mailmarketingactiviteiten te stroomlijnen.
- **Tip 3:** Overweeg om uw e-mailmarketingplatform te integreren met andere tools en systemen, zoals CRM-software, voor een meer naadloze ervaring.
- **Tip 4:** Maak gebruik van gratis proefversies of demoversies om verschillende platforms uit te proberen voordat u een abonnement afsluit.
- **Tip 5:** Blijf op de hoogte van updates en nieuwe functies van het platform van je keuze om ervoor te zorgen dat je de mogelijkheden optimaal benut.

Submodule 4.3.1

Niveau: Gemiddeld

Titel: Kunstmatige intelligentie in e-mailmarketing

Overzicht submodules:

Deze speciale submodule richt zich op het verkennen van de rol van kunstmatige intelligentie (AI) bij het revolutioneren van e-mailmarketingstrategieën. Leerlingen verdiepen zich in de verschillende toepassingen van AI bij het ontwerpen, uitvoeren en optimaliseren van e-mailcampagnes.

Leerdoelen:

- Begrijp de basisprincipes van AI en de relevantie ervan voor e-mailmarketing.



	<ul style="list-style-type: none"> ● Verken AI-technieken voor het maken van gepersonaliseerde e-mailcontent en segmentatie. ● Leer hoe AI de deliverability en engagement van e-mails kan verbeteren met voorspellende analyses. ● Ontdek AI-gestuurde tools en platforms voor het automatiseren van e-mailmarketingprocessen. ● Ontwikkel strategieën voor het inzetten van AI om de prestaties van e-mailcampagnes te optimaliseren en de gewenste resultaten te behalen.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Initiatief en ondernemerschap: innovatie omarmen door AI op te nemen in e-mailmarketingstrategieën. ● Leren leren: kennis en vaardigheden verwerven om AI-technologieën effectief te gebruiken. ● Probleemoplossend vermogen: AI-oplossingen toepassen om uitdagingen aan te pakken en de effectiviteit van e-mailmarketing te verbeteren.
	<p>Tips en trucs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tip 1: Verken de AI-functies van e-mailmarketingplatforms, zoals voorspellende analyses en dynamische contentgeneratie, om de effectiviteit van campagnes te verbeteren. ● Tip 2: Experimenteer met AI-gestuurde segmentatietechnieken om meer gepersonaliseerde en gerichte e-mailcontent te leveren aan verschillende publieksegmenten. ● Tip 3: Maak gebruik van AI-gestuurde automatiseringstools om e-mailmarketingprocessen te stroomlijnen, zoals planning, contentoptimalisatie en doelgroepanalyse. ● Tip 4: Blijf op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van AI-technologie voor e-mailmarketing en onderzoek voortdurend nieuwe AI-gestuurde oplossingen om de concurrentie voor te blijven. ● Tip 5: Investeer tijd in het leren hoe je inzichten en aanbevelingen die door AI worden gegenereerd effectief kunt interpreteren en gebruiken om de prestaties van e-mailcampagnes te optimaliseren en de gewenste resultaten te behalen.

Submodule 4.4	
<p>Niveau : Gemiddeld</p>	<p>Titel: Strategieontwikkeling en -implementatie</p>
	<p>Overzicht submodules: Deze module richt zich op het ontwikkelen en implementeren van e-mailmarketingstrategieën voor verschillende publiekssegmenten.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Creëer strategieën die geschikt zijn voor verschillende publiekssegmenten. ● Implementeer strategieën die aansluiten bij educatieve doelstellingen en culturele contexten.



	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Initiatief en ondernemerschap ● Leren leren ● Marktoriëntatie
	<p>Tips en trucs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tip 1: Begin met het duidelijk definiëren van uw doelen en doelstellingen voor elke e-mailmarketingcampagne. Wat wilt u bereiken? ● Tip 2: Segmenteer je publiek op basis van factoren zoals demografie, interesses en gedrag om meer gerichte en relevante inhoud te leveren. ● Tip 3: Ontwikkel een inhoudskalender om uw e-mailcampagnes van tevoren te plannen. Dit kan helpen om consistentie te garanderen en last-minute geklungel te voorkomen. ● Tip 4: Test verschillende elementen van je e-mails, zoals onderwerpregels, tekst en afbeeldingen, om de prestaties en betrokkenheid te optimaliseren. ● Tip 5: Bewaak belangrijke statistieken zoals open rates, click-through rates en conversiepercentages om de effectiviteit van uw e-mailmarketinginspanningen te volgen en datagestuurde beslissingen te nemen.

Submodule 4.5	
Niveau: Gemiddeld	<p>Titel: Prestatiemonitoring</p>
	<p>Overzicht submodules: Deze module richt zich op het monitoren van campagneprestaties met behulp van belangrijke meetgegevens en feedback.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Prestaties evalueren aan de hand van belangrijke meetgegevens. ● Gebruik feedback om e-mailcampagnes te verbeteren.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Initiatief en ondernemerschap ● Leren leren ● Analytische vaardigheden
	<p>Tips en trucs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tip 1: Controleer regelmatig uw e-mailstatistieken om trends en patronen in de loop van de tijd te identificeren. Zoek naar verbeterpunten en mogelijkheden voor optimalisatie. ● Tip 2: Vergelijk je prestaties met die van branchegemiddelden om te zien hoe goed je campagnes presteren ten opzichte van je concurrenten.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Tip 3: Stel specifieke, meetbare doelen voor uw e-mailmarketingcampagnes en houd bij hoeveel vooruitgang u boekt. ● Tip 4: Vergeet de kwalitatieve feedback van je publiek niet. Besteed aandacht aan opmerkingen, antwoorden en enquêtereacties om inzicht te krijgen in hun voorkeuren en behoeften. ● Tip 5: Gebruik A/B-tests om te experimenteren met verschillende variabelen en te bepalen wat het beste aanslaat bij je publiek.
--	---

Submodule 4.6	
Niveau: Gemiddeld	Titel: Betrokkenheid van belanghebbenden
	Overzicht submodules: Deze module richt zich op het belang van betrokkenheid van belanghebbenden voor ondersteuning en feedback.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Schakel opvoeders en gemeenschapsleiders in voor steun en feedback. ● Samenwerking en wederzijds begrip tussen de betrokken belanghebbenden bevorderen.
	Entrecomp-competenties: <ul style="list-style-type: none"> ● Initiatief en ondernemerschap ● Interpersoonlijke relaties ● Communicatieve vaardigheden
	Tips en trucs: <ul style="list-style-type: none"> ● Tip 1: Zorg vanaf het begin voor open communicatie en samenwerking met opvoeders, begeleiders en leiders uit de gemeenschap. Betrek hen bij het planningsproces en vraag om hun inbreng en feedback. ● Tip 2: Communiceer duidelijk de voordelen van e-mailmarketinginitiatieven aan belanghebbenden en benadruk hoe ze aansluiten bij bredere onderwijsdoelstellingen en -doelen. ● Tip 3: Zorg voor regelmatige updates en rapporten over de voortgang en resultaten van e-mailmarketingcampagnes om belanghebbenden op de hoogte en betrokken te houden. ● Tip 4: Vraag belanghebbenden actief om feedback en verwerk hun suggesties en ideeën in uw e-mailmarketingstrategieën en -tactieken. ● Tip 5: Vier successen en mijlpalen met belanghebbenden om hun bijdragen te erkennen en hun steun voor toekomstige initiatieven te versterken.

Submodule 4.7	
	Titel: Analyse en verbetering van initiatieven
	Overzicht submodules:

Niveau: Gemiddeld	Deze module richt zich op het analyseren van de algehele effectiviteit van e-mailmarketinginitiatieven en het identificeren van gebieden die voor verbetering vatbaar zijn.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Evalueer de algehele effectiviteit van e-mailmarketinginitiatieven. ● Identificeer sterke punten, gebieden die voor verbetering vatbaar zijn en mogelijkheden voor innovatie.
	Entrecomp-competenties: <ul style="list-style-type: none"> ● Initiatief en ondernemerschap ● Probleemoplossende vaardigheden ● Marktoriëntatie
	Tips en trucs: <ul style="list-style-type: none"> ● Tip 1: Bekijk e-mailmarketinginitiatieven op holistische wijze, zowel kwantitatief als kwalitatief. ● Tip 2: Zoek naar patronen en correlaties in uw gegevens om inzichten te ontdekken en verbeterpunten te identificeren. ● Tip 3: Geef prioriteit aan bruikbare inzichten die kunnen helpen bij toekomstige besluitvorming en strategieontwikkeling. ● Tip 4: Experimenteer voortdurend met verschillende benaderingen en tactieken om uw e-mailmarketinginspanningen na verloop van tijd te optimaliseren. ● Tip 5: Wees niet bang om van koers te veranderen als bepaalde strategieën of tactieken niet de gewenste resultaten opleveren. Aanpassingsvermogen is de sleutel tot succes op lange termijn.

Essentiële tips en trucs	TIPS	TRICKS
Beknoptheid is de sleutel	Houd de inhoud van uw e-mail beknopt en to the point om de betrokkenheid van de lezer te behouden	Gebruik opsommingstekens of genummerde lijsten om tekst op te breken en de leesbaarheid te verbeteren
Personalisatie is belangrijk	Personaliseer je e-mails waar mogelijk om ontvangers zich gewaardeerd te laten voelen en de betrokkenheid te vergroten	Gebruik samenvoegtags om dynamisch namen van ontvangers of andere gepersonaliseerde informatie in je e-mails in te voegen
Boeiende onderwerpregels	Maak overtuigende onderwerpregels die de	Experimenteer met verschillende



	aandacht trekken en ontvangers verleiden om je e-mails te openen	onderwerpregels, zoals vragen, emoji's of aanbiedingen, om te zien wat het beste aanslaat bij je publiek.
Visueel aantrekkelijk	Voeg visueel aantrekkelijke elementen toe zoals afbeeldingen of grafieken om de algemene look van je e-mails te verbeteren	Zorg ervoor dat je visuals geoptimaliseerd zijn voor mobiele apparaten om een naadloze kijkervaring te bieden aan alle ontvangers.
Duidelijke oproep tot actie (CTA)	Voeg een duidelijke en prominente call-to-action (CTA) toe die de ontvangers vertelt welke actie je wilt dat ze ondernemen	Gebruik actiegerichte taal en contrasterende kleuren om je CTA te laten opvallen
Testen en optimaliseren	Voortdurend verschillende elementen van uw e-mails testen, zoals onderwerpregels, inhoud en CTA's, om de prestaties te optimaliseren	A/B-test je e-mails door variaties naar kleine segmenten van je publiek te sturen om te bepalen welke beter presteert voordat je ze naar de hele lijst stuurt.
Metriek analyseren	Analyseer regelmatig belangrijke statistieken zoals open rates, click-through rates en conversiepercentages om de effectiviteit van uw e-mailcampagnes te meten	Gebruik analyseprogramma's om de impact van uw e-mailmarketinginspanningen na verloop van tijd te volgen en te meten, en pas uw strategieën hierop aan
Samenwerken met belanghebbenden	In contact treden met belanghebbenden, zoals collega's, klanten of	Bevorderen van open communicatie en samenwerking



	partners, om inzichten, feedback en steun voor uw e-mailmarketinginitiatief en te verzamelen	om te zorgen voor afstemming op bredere zakelijke doelen en doelstellingen
--	--	--

Trainingsactiviteit: Een promotie-e-mail maken

Doel: Ontwerp en maak een promotionele e-mail om reclame te maken voor een product of dienst in de context van digitaal ondernemen.

Activiteit Stappen:

1. **Product of dienst identificeren (10 minuten):**
 - Kies een product of dienst gerelateerd aan digitaal ondernemen om te promoten via e-mail. Bijvoorbeeld een online cursus, een webinar, een speciale aanbieding op software, enz.
2. **Campagnedoelstelling definiëren (5 minuten):**
 - Bepaal het doel van de e-mailmarketingcampagne. Bijvoorbeeld meer inschrijvingen voor webinars, productverkoop genereren of interesse wekken in de service.
3. **E-mailinhoud maken (20 minuten):**
 - Gebruik een eenvoudige teksteditor of e-mailsjabloon om de inhoud van de promotie-e-mail te maken. Vermeld een pakkende kop, een korte beschrijving van het product of de dienst, voordelen voor de ontvanger en een duidelijke call-to-action (CTA).
4. **Personalisatie en segmentatie (10 minuten):**
 - Personaliseer de e-mail door de naam van de ontvanger en zo mogelijk andere relevante gegevens op te nemen. Selecteer een doelgroepsegment voor de campagne en stem het bericht daarop af.
5. **Evaluatie en optimalisatie (10 minuten):**
 - Controleer de e-mail om eventuele spel- of grammaticafouten te corrigeren en zorg ervoor dat de opmaak correct is. Optimaliseer de tekst en visuele elementen voor een maximale visuele impact.

Benodigde bronnen:

- Toegang tot een tekstverwerker of software om e-mails te maken.
- Lijst met ontvangers voor het verzenden van de e-mail.
- Werkblad om campagnedoelstellingen en -resultaten te noteren.

Leerdoelen:

- Basisvaardigheden oefenen in het gebruik van e-mailmarketing om producten of diensten te promoten.
- Het belang van personalisering en segmentering in e-mailmarketing begrijpen.
- Denk na over de effectiviteit van de e-mailpromotie en leer van de ervaring om toekomstige e-mailmarketingstrategieën te verbeteren.

MODULE 4: E-mailmarketing		
Betreft:	E-mailmarketing	Duur (in ah): 8 academische uren
Doelgroep: Volwassenen, volwassenenopleiders en begeleiders.		
<p>Doel van de module:</p> <p>In het huidige digitale tijdperk is effectieve communicatie via e-mailmarketing een onmisbaar hulpmiddel geworden voor zowel organisaties als individuen. Deze module is bedoeld om docenten en begeleiders van volwassenen, met name diegenen die werken met laagopgeleide volwassenen met een migrantenachtergrond, te voorzien van uitgebreide inzichten en praktische vaardigheden om de kracht van e-mailmarketing te benutten. Door gebruik te maken van e-mailmarketingstrategieën die zijn afgestemd op hun unieke doelgroep, kunnen docenten betrokkenheid stimuleren, inclusiviteit bevorderen en impactvolle leerresultaten behalen. Deze trainingsmodule is ontworpen om iemand te voorzien van de kennis en hulpmiddelen die nodig zijn om aansprekende e-mailcampagnes te maken die aanslaan bij zijn/haar doelgroep, waardoor uiteindelijk de educatieve ervaringen worden verbeterd en de banden met de gemeenschap worden aangehaald.</p>		
<p>Trainingsmethodologie:</p> <p>Zowel praktische activiteiten als discussies zorgen ervoor dat docenten en begeleiders van volwassenen goed zijn toegerust om te navigeren door de complexiteit van het opbouwen van abonneelijsten, het segmenteren van doelgroepen en het implementeren van effectieve e-mailcampagnes en geautomatiseerde flows die zijn afgestemd op de behoeften van laagopgeleide volwassenen met een migrantenachtergrond in een onderwijscontext.</p>		
Niveau : Gemiddeld		
<p>Leerdoelen:</p> <p>Aan het einde van deze module zijn leerlingen in staat om:</p> <ul style="list-style-type: none"> - de basisprincipes van e-mailmarketing begrijpen; - E-mailmarketingstrategieën afstemmen op verschillende doelgroepen; - boeiende e-mailcontent maken; - Effectief e-mailcampagnes implementeren; - - effectief samenwerken en communiceren met belanghebbenden; - e-mailmarketingstrategieën evalueren en verbeteren. 	<p>Verwachte leerresultaten:</p> <p>Leerlingen zijn in staat om:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De belangrijkste concepten en principes van e-mailmarketing definiëren. ● De relevantie en toepassing van e-mailmarketing in de context van volwassenenonderwijs en laagopgeleide volwassenen met een migrantenachtergrond uitleggen. ● Ontwikkelen en implementeren van e-mailmarketingstrategieën voor diverse doelgroepen binnen het volwassenenonderwijs. ● Boeiende en relevante inhoud creëren die is afgestemd op de onderwijsdoelen, taalvaardigheid en culturele context van het publiek. ● Gebruik storytelling, visuals en overtuigende technieken om e-mailbetrokkenheid en -begrip te verbeteren. ● Geschikte tools, platforms en technologieën selecteren voor het ontwerpen, verspreiden en analyseren van e-mailcampagnes. ● De prestaties van e-mailcampagnes bewaken en evalueren met behulp van belangrijke statistieken, analyses en feedbackmechanismen. ● Samenwerken met docenten, begeleiders en leiders uit de gemeenschap om inzichten, feedback en 	



	<p>steun te verzamelen voor e-mailmarketinginitiatieven.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Stimuleer samenwerking, teamwerk en wederzijds begrip tussen belanghebbenden die betrokken zijn bij het plannen, uitvoeren en evalueren van e-mailcampagnes. ● De effectiviteit, impact en ROI (Return on Investment) van e-mailmarketinginitiatieven analyseren om onderwijsdoelstellingen te bereiken. ● Identificeer sterke punten, verbeterpunten en mogelijkheden voor innovatie om toekomstige e-mailmarketinginspanningen te verbeteren.
--	--

Meer informatie:

Trefwoorden: E-mail Marketing Fundamentals, Samenwerking met belanghebbenden, Strategische evaluatie en verbetering, Betrokkenheid bij de gemeenschap.

Entrecomp-competenties

- Kansen zien
- Creativiteit en innovatie
- Initiatief
- Samenwerking
- Risicodragend
- Flexibiliteit en aanpassingsvermogen
- Leren door ervaring
- Motivatie

Submodule 4.1

Niveau : Gemiddeld	<p>Titel: Inleiding tot e-mailmarketing</p>
	<p>Overzicht submodules Deze submodule geeft een inleiding tot de fundamentele concepten en principes van e-mailmarketing, met de nadruk op de relevantie ervan in de context van volwassenenonderwijs met een focus op laaggeschoolde volwassenen met een migrantenachtergrond.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De belangrijkste termen en concepten met betrekking tot e-mailmarketing definiëren. ● Het belang van e-mailmarketing in het volwassenenonderwijs begrijpen.



	<ul style="list-style-type: none"> • De unieke behoeften van laagopgeleide volwassenen met een migrantenachtergrond herkennen in de context van e-mailcommunicatie.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ideeën waarderen • Het initiatief nemen • Zelfvertrouwen

Submodule 4.2	
Niveau : Gemiddeld	Titel: Lijsten van abonnees samenstellen en segmenteren
	Overzicht submodule : Deze submodule richt zich op praktische strategieën voor het opbouwen en segmenteren van abonneelijsten, rekening houdend met culturele overwegingen en de diversiteit van het publiek binnen de volwasseneneducatie.
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verken ethische praktijken bij het werven van abonnees. • Strategieën implementeren om een gerichte abonneelijst te laten groeien. • Het belang van segmentatie begrijpen bij het afstemmen van e-mailmarketingstrategieën op diverse publiekssegmenten.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creativiteit • Opportuniteitsbewustzijn • Samenwerking

Submodule 4.3	
	Titel: Overtuigende e-mailinhoud maken
	Overzicht submodules

Niveau : Gemiddeld	Deelnemers leren de kunst van het maken van overtuigende e-mailcontent die aanslaat bij laagopgeleide volwassenen met een migrantenachtergrond, waarbij de nadruk ligt op verhalen vertellen, visuals en taalgebruik.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Boeiende en cultureel relevante e-mailcontent ontwikkelen. ● Gebruik storytellingtechnieken om de impact van content te vergroten. ● Houd rekening met taalvaardigheid en culturele overwegingen bij het maken van inhoud.
	Entrecomp-competenties: <ul style="list-style-type: none"> ● Creativiteit en innovatie ● Opportuniteitsbewustzijn ● Initiatie

Submodule 4.4	
Niveau : Gemiddeld	Titel: Effectieve e-mailcampagnes implementeren
	Overzicht submodules Deze submodule richt zich op de praktische aspecten van het ontwerpen, uitvoeren en analyseren van e-mailcampagnes voor volwasseneneducatie, waarbij gezorgd wordt voor afstemming op educatieve doelstellingen en culturele gevoeligheden.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Selecteer de juiste tools en platforms voor het uitvoeren van e-mailcampagnes. ● Campagneprestaties bewaken en evalueren aan de hand van belangrijke statistieken. ● Het end-to-end proces van de implementatie van e-mailcampagnes begrijpen.
	Entrecomp-competenties:

	<ul style="list-style-type: none"> ● Kansen zien ● Ideeën waarderen ● Aanpassingsvermogen en flexibiliteit
--	---

Submodule 4.5	
Niveau : Gemiddeld	Titel: Evaluatie en verbetering van e-mailmarketingstrategieën
	<p>Overzicht submodules</p> <p>Deze submodule richt zich op de voortdurende verbetering van e-mailmarketingstrategieën door middel van effectieve evaluatie, feedbackmechanismen en de identificatie van gebieden die voor verbetering vatbaar zijn.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Analyseer belangrijke statistieken om de effectiviteit van e-mailmarketinginitiatieven te evalueren. ● Sterke punten en verbeterpunten identificeren via groepsdiscussies en casestudies. ● Implementeer feedbackmechanismen en enquêtes voor voortdurende verbetering.
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Leren door ervaring ● Flexibiliteit en aanpassingsvermogen ● Risicodragend

MODULE 5: SOCIALE MEDIA

Onderwerp:
**SOCIALE
MEDIA**

Duur (in ah): 6 academische uren

Doelpubliek: VOLWASSENEN, VOLWASSEN OPVOEDERS, BEGELEIDERS.

Inleiding

Sociale media hebben het landschap van bedrijfsactiviteiten fundamenteel veranderd en bieden merken ongekende mogelijkheden om in contact te komen met een wereldwijd publiek. Voor digitale ondernemers, met name ondernemers met een migrantenachtergrond, is het beheersen van sociale media niet alleen een optie maar een noodzaak voor succes. In dit onderdeel leert u de basiskennis en -vaardigheden om sociale media effectief in te zetten voor zakelijke doeleinden. U leert hoe u zakelijke profielen kunt instellen en optimaliseren, boeiende inhoud kunt creëren en sociale mediaplatforms kunt gebruiken voor marketing en promotie. Aan het einde van dit onderdeel zijn de deelnemers in staat om een samenhangende sociale-mediastrategie te ontwikkelen die uw merkaanwezigheid verbetert, uw doelgroep betreft en uw bedrijf laat groeien.

Niveau : Stichting

Leerdoelen:

- Aan het einde van deze module kunnen leerlingen het belang van sociale media in moderne bedrijfspraktijken en de impact ervan op de zichtbaarheid van merken en de betrokkenheid van klanten uitleggen.
- Aan het einde van deze module zullen leerlingen laten zien hoe ze zakelijke profielen op verschillende sociale mediaplatforms kunnen maken, instellen en optimaliseren.
- Aan het einde van deze module kunnen leerlingen basistechnieken voor sociale-mediemarketing toepassen om producten of diensten effectief te promoten.

Verwachte leerresultaten:

- Leerlingen kunnen duidelijk beschrijven hoe sociale media kunnen worden ingezet om bedrijfsgroei en klantenbetrokkenheid te verbeteren.
- Leerlingen kunnen sociale mediaprofielen instellen en optimaliseren om een professionele online aanwezigheid te creëren.
- De deelnemer kan een contentstrategie ontwikkelen en implementeren die de doelgroep aanspreekt en de bedrijfsdoelstellingen ondersteunt.
- Leerlingen kunnen marketingstrategieën voor sociale media gebruiken om het aanbod van bedrijven te promoten en potentiële klanten aan te trekken.
- Leerlingen kunnen gegevens over de prestaties van sociale media interpreteren om de impact van sociale media-activiteiten te beoordelen en gefundeerde aanpassingen te maken naar strategieën.

Trefwoorden: Sociale mediamarketing, merkzichtbaarheid, klantenbinding, profieloptimalisatie, inhoudstrategie, boeiende inhoud, sociale mediaplatforms

COMPETENTIES ENTRECOMP

Ideeën en mogelijkheden

Bronnen

Initiatief en zelfsturing

Creativiteit,

Kansen zien

Planning en beheer,

Visie

Submodule 5.1 Wat zijn sociale media voor bedrijven?

Niveau :Stichting	Titel: Wat is sociale media voor bedrijven?
	<p>Overzicht submodules :</p> <p>In het huidige digitale tijdperk zijn sociale media een essentieel hulpmiddel geworden voor bedrijven van alle groottes en bedrijfstakken. Voor digitale ondernemers, met name ondernemers met een migrantenachtergrond, bieden sociale media ongekende mogelijkheden om een wereldwijd publiek te bereiken en te binden. Deze module, "Inleiding tot sociale media voor bedrijven", heeft als doel deelnemers uit te rusten met de basiskennis en -vaardigheden die nodig zijn om sociale mediaplatforms effectief in te zetten voor uw bedrijf. We verkennen de transformerende rol van sociale media in de moderne bedrijfspraktijk, bieden een overzicht van populaire platforms en begeleiden u door de stappen van het creëren van een overtuigende aanwezigheid op sociale media. Als u deze elementen begrijpt, bevindt u zich in een goede positie om de kracht van sociale media in te zetten om groei te stimuleren, de zichtbaarheid van uw merk te verbeteren en nieuwe markten aan te boren.</p>
	Leerdoelen:

	<ul style="list-style-type: none"> • Het concept en belang van sociale media in het bedrijfsleven begrijpen • De belangrijkste sociale mediaplatforms herkennen en analyseren • Vaardigheden ontwikkelen voor het creëren en beheren van een sociale media-aanwezigheid • Sociale mediastrategieën toepassen op bedrijfsscenario's
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Digitale geletterdheid • Communicatie en netwerken • Waardecreatie

Submodule 5.2 Hoe gebruik je sociale media voor bedrijven?

<p>Niveau : Stichting</p>	<p>Titel: Hoe gebruik je sociale media voor bedrijven?</p>
	<p>Overzicht submodules : In de snel evoluerende digitale economie zijn sociale media een hoeksteen geworden van moderne marketingstrategieën. Voor digitale ondernemers, vooral degenen met een migrantenachtergrond, kan het beheersen van sociale media deuren openen naar nieuwe markten en krachtige verbindingen creëren met een wereldwijd publiek. De module "Marketing en promotie" is ontworpen om studenten uit te rusten met essentiële vaardigheden en kennis om het volledige potentieel van sociale mediaplatforms te benutten. Deze module behandelt de basisprincipes van socialemediamarketing en -reclame, effectieve promotietechnieken, het instellen van profielen en het belang van het behouden van een consistent merkimage. Door ons op deze gebieden te richten, willen we ondernemers in staat stellen sociale media te gebruiken als een kosteneffectief hulpmiddel voor bedrijfsgroei en markuitbreiding.</p>

	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De grondbeginselen van sociale-mediamarketing begrijpen ● Effectieve promotiestrategieën implementeren ● Zakelijke profielen instellen en beheren ● Consistentie van het merk behouden ● Sociale media-inspanningen evalueren en aanpassen
	<p>Entrecomp-competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Digitale geletterdheid ● Communicatie en netwerken ● Waardecreatie

Submodule 5.3 Uw merkaanwezigheid opbouwen: Sociale media platformen gebruiken

Niveau : Stichting	<p>Titel: Uw merkaanwezigheid opbouwen: Sociale mediaplatforms gebruiken</p>
	<p>Overzicht submodules :</p> <p>In het huidige digitale tijdperk zijn sociale media een essentieel hulpmiddel geworden voor ondernemers die hun merkaanwezigheid willen opbouwen en laten groeien. Deze module is ontworpen om deelnemers uit te rusten met de kennis en vaardigheden die nodig zijn om de kracht van sociale media in te zetten voor het opbouwen van een sterke en aantrekkelijke merkaanwezigheid. In deze module leren deelnemers hoe ze overtuigende strategieën voor sociale media kunnen ontwikkelen die aanslaan bij uw publiek, hoe ze een community rond uw merk kunnen opbouwen en onderhouden en hoe ze verschillende platforms kunnen gebruiken om de zichtbaarheid en het succes van uw bedrijf te vergroten.</p>

	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Effectieve sociale-mediastrategieën ontwikkelen ● Tools en technieken voor sociale media onder de knie krijgen ● De prestaties van sociale media evalueren en aanpassen <p>Entrecompetenties: Creativiteit, Kansen zien, Anderen mobiliseren</p>
<p>Submodule 5.4 Je publiek laten groeien: volgers aantrekken en behouden</p>	
<p>Niveau : Stichting</p>	<p>Titel: Je publiek laten groeien: volgers aantrekken en behouden</p> <p>Overzicht submodules :</p> <p>In het snel evoluerende digitale landschap van vandaag heeft ondernemerschap de traditionele grenzen overschreden en biedt het nieuwe kansen voor mensen met diverse achtergronden. Deze cursus is ontworpen om docenten uit te rusten met de kennis en tools die nodig zijn om volwassenen met een migrantenachtergrond te ondersteunen bij het benutten van de kracht van digitale technologieën om hun eigen bedrijf op te starten en te laten groeien. Door middel van deze cursus krijgen docenten inzicht in de essentiële elementen van digitaal ondernemerschap en hoe ze sociale media kunnen gebruiken om digitale ondernemingen op te bouwen en te promoten. Je verkent strategieën voor het creëren van content van hoge kwaliteit, het maken van boeiende verhalen en het gebruik van verschillende social media tools om de impact van je bedrijf te maximaliseren. Daarnaast leren deelnemers hoe ze de effectiviteit van hun digitale activiteiten kunnen meten en analyseren, zodat ze hun strategieën voortdurend kunnen verbeteren en aanpassen.</p> <p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Boeiende digitale inhoud maken

	<ul style="list-style-type: none"> • Een effectieve sociale-mediastrategie formuleren die is afgestemd op digitale bedrijfsdoelen • Gebruik verschillende sociale mediatools om het maken en verspreiden van inhoud en de interactie met het publiek te stroomlijnen. • Implementeer statistieken en tools om de effectiviteit van digitale marketing en sociale media te meten.
	<p>Entrecomp-competenties: Communicatie en samenwerking, Visie</p>

<p align="center">Submodule 5.5 Strategieën voor succes in sociale media</p>	
<p>Niveau : Stichting</p>	<p>Titel: Strategieën voor succes in sociale media</p> <p>Overzicht submodules :</p> <p>In het snel evoluerende digitale landschap van vandaag gaat ondernemerschap niet alleen over het opstarten van nieuwe bedrijven; het gaat over het benutten van digitale technologieën om innovatie en groei te stimuleren. Voor volwassenen met een migrantenachtergrond is digitaal ondernemerschap een unieke kans om barrières te doorbreken, nieuwe kansen te creëren en bij te dragen aan economische ontwikkeling. Het doel van deze cursus is om deelnemers de essentiële vaardigheden en kennis bij te brengen die ze nodig hebben om te slagen in de digitale economie. Tijdens deze cursus verkennen deelnemers strategieën voor succes op het gebied van sociale media, waaronder het begrijpen van uw publiek, het kiezen van de juiste platforms, het maken van content en het inzetten van reclame op sociale media. We begeleiden u bij het opbouwen van een sterke merkaanwezigheid, het aanspreken van uw publiek en het analyseren van prestaties om uw aanpak te verfijnen. Ons doel is om u de tools en het vertrouwen te geven om te gedijen in de digitale economie en succesvolle digitale ondernemers worden.</p>

	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none">● Identificeer en analyseer uw doelgroep om uw sociale-mediastrategieën effectief af te stemmen.● Evalueer verschillende sociale mediaplatforms en selecteer de platforms die aansluiten bij uw bedrijfsdoelen en publieksvoorkeuren.● Maak boeiende inhoud en ontwikkel een uitgebreide sociale-mediastrategie die uw bedrijfsdoelstellingen ondersteunt.● Gebruik reclame op sociale media om uw bereik te vergroten en doelgericht verkeer naar uw digitale ondernemingen te leiden.● Een overtuigende merkaanwezigheid creëren en onderhouden op sociale mediaplatforms.● Implementeer strategieën voor interactie met je publiek en betekenisvolle relaties op te bouwen.
	<p>Entrecompententies: Creativiteit, Planning en beheer, Visie</p>

Submodule 5.6 Tips en trucs

Niveau : Stichting

Titel: Tips en trucs

Overzicht submodules :

Digitaal ondernemerschap biedt unieke kansen voor innovatie en markuitbreiding, vaak met lagere opstartkosten in vergelijking met traditionele bedrijfsmodellen. Het succesvol lanceren en laten groeien van een digitaal bedrijf vereist echter inzicht in het digitale ecosysteem, het benutten van technologie en het toepassen van strategische benaderingen om uitdagingen te overwinnen.

In deze module verkennen deelnemers fundamentele tips en trucs die je kunnen helpen een sterke basis te leggen voor je digitale onderneming. Of je nu net begint of je aanpak wilt verfijnen, deze module biedt deelnemers praktische adviezen en strategieën om je ondernemersvaardigheden en vertrouwen in het digitale domein te vergroten.

Leerdoelen:

- Een helder begrip krijgen van de belangrijkste concepten en principes die ten grondslag liggen aan succesvolle digitale zakelijke ondernemingen.
- Leer bruikbare strategieën en tips voor het lanceren en beheren van een digitale onderneming, waaronder het gebruik van digitale tools, het optimaliseren van online aanwezigheid en het effectief navigeren door de digitale markt.
- Inzicht verwerven in veelvoorkomende uitdagingen voor digitale ondernemers en strategieën ontwikkelen om deze aan te pakken
uitdagingen effectief aan te gaan.

Entrecompententies: Leren door ervaring, Hulpbronnen mobiliseren

MODULE 5: SOCIALE MEDIA

Betreft:

SOCIALE MEDIA

Duur (in ah): 6 academische uren

Doelgroep: VOLWASSENEN, VOLWASSEN OPVOEDERS, BEGELEIDERS.

Inleiding

In het huidige digitale landschap zijn sociale media uitgegroeid tot een onmisbaar hulpmiddel voor bedrijven die willen groeien en hun bereik willen vergroten. In deze module duiken we in het dynamische landschap van sociale media en de cruciale rol ervan in moderne bedrijfsstrategieën. In deze module worden deelnemers uitgerust met de essentiële kennis en vaardigheden om sociale mediaplatforms effectief in te zetten voor bedrijfs groei en merkontwikkeling. Door middel van een reeks gerichte lessen leren deelnemers hoe ze de kracht van verschillende sociale mediaplatforms kunnen benutten, waaronder Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube en Pinterest. De cursus behandelt een breed scala aan onderwerpen, van het opbouwen van een robuuste merkaanwezigheid tot het implementeren van winnende strategieën voor succes in sociale media, het aantrekken en behouden van volgers, het maximaliseren van specifieke platforms voor bedrijven en het meten van succes door middel van diepgaande analyses en ROI-evaluaties. Ga met ons mee op deze reis om het potentieel van sociale media te ontsluiten als een formidabel hulpmiddel in het zakelijke landschap. Aan het einde van deze module zullen cursisten bruikbare inzichten en strategieën hebben opgedaan om de online aanwezigheid van hun merk te verbeteren en tastbare resultaten te behalen in de digitale wereld.

Niveau : Gemiddeld

Leerdoelen:

- Aan het einde van deze module moeten cursisten bedreven zijn in het navigeren door en het effectief gebruiken van verschillende sociale mediaplatforms voor zakelijke doeleinden
- Aan het einde van deze module zijn leerlingen vaardig in het navigeren door en gebruikmaken van de verschillende functies van de belangrijkste sociale mediaplatforms (Facebook,

Verwachte leerresultaten:

- Leerlingen kunnen aantonen dat ze de rol en het belang van sociale mediaplatforms in een bedrijfscontext begrijpen door uit te leggen hoe verschillende platforms strategisch kunnen worden gebruikt om de aanwezigheid van het merk te versterken, een publiek aan te spreken en bedrijfsdoelstellingen te verwezenlijken.
- Leerlingen kunnen aantonen dat ze vaardig zijn in het strategisch gebruik van diverse sociale mediaplatforms voor bedrijfs groei, waarbij ze inzicht hebben in platformspecifieke nuances, algoritmes en gedrag van het publiek.
- De cursist is in staat om zijn merkprofielen strategisch te optimaliseren op meerdere sociale

<p>Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube en Pinterest).</p>	<p>mediaplatforms, door inzicht te tonen in het creëren van op maat gemaakte inhoud, visuele consistentie en technieken voor publieksbetrokkenheid om een samenhangende merkaanwezigheid te creëren.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Leerlingen kunnen aantonen dat ze in staat zijn om veranderende sociale mediaplatforms en veranderend gedrag van het publiek te analyseren en strategieën voor betrokkenheid, conversie en merkpromotie effectief aan te passen en te implementeren. • Leerlingen zullen de voorkeuren, interesses en gedragingen van hun doelpubliek kunnen analyseren om boeiende en op maat gemaakte inhoud te creëren die aanslaat bij hun publiek. • Leerlingen zullen in staat zijn om geavanceerde strategieën en minder bekende technieken toe te passen om hun aanwezigheid in sociale media op meerdere platforms te verbeteren en inhoud te optimaliseren voor betrokkenheid, bereik en conversie.

Trefwoorden: Digitale Marketing, Online Branding, Social Media Management, Content Strategie, Publieksbetrokkenheid, Platform Optimalisatie, Follower Acquisitie, Community Bouwen, Campagne Ontwikkeling

COMPETENTIES ENTRECOMP

- Initiatief nemen.
- Leren door ervaring,
- Initiatief en zelfsturing
- Creativiteit,
- Kansen zien
- Planning en beheer,
- Visie

Submodule 5.1 Wat zijn sociale media voor bedrijven?

Titel: Wat is sociale media voor bedrijven?

Overzicht submodules



Niveau : Gemiddeld

Deze submodule is bedoeld om mensen inzicht te geven in de veelzijdige mogelijkheden van sociale media voor bedrijven, waarbij de nadruk ligt op de invloed ervan op de zichtbaarheid van merken, klantenbetrokkenheid, marketingstrategieën en algehele bedrijfsgroei. Deze module moedigt deelnemers aan initiatief te nemen door innovatieve manieren te verkennen om effectief gebruik te maken van sociale mediaplatforms, waardoor een proactieve benadering wordt gestimuleerd om het potentieel van deze digitale wegen te benutten voor zakelijk succes.

Leerdoelen:

- De rol en betekenis van sociale mediaplatforms in een zakelijke context begrijpen.
- Erken de diverse mogelijkheden die sociale media voor bedrijven bieden.

Entrecomp-competenties:

Initiatief nemen

Submodule 5.2 Hoe gebruik je sociale media voor bedrijven?

Titel: Hoe gebruik je sociale media voor bedrijven?

Overzicht submodules

Deze submodule is gericht op het verkennen van het dynamische domein van sociale media en het strategisch gebruik ervan voor bedrijfsgroei. En stelt individuen in staat om door het steeds





Niveau : Gemiddeld

veranderende landschap van sociale media te navigeren, waarbij initiatief, zelfsturing en een goed begrip van hoe bedrijven vooruit te sturen in de digitale sfeer worden gestimuleerd.

Leerdoelen:

- Leer hoe u sociale mediaplatforms strategisch kunt gebruiken voor bedrijfsgroei.
- Begrijp de nuances van het maken van boeiende content op maat voor verschillende platforms.

Entrecomp-competenties:

Initiatief nemen

Submodule 5.3 Uw merkaanwezigheid opbouwen: Sociale media platformen gebruiken

Niveau : Gemiddeld

Titel:

Uw merkaanwezigheid opbouwen: Sociale mediaplatforms gebruiken

Overzicht submodules

Deze submodule is erop gericht deelnemers in staat te stellen strategisch door het sociale medialandschap te navigeren en ervoor te zorgen dat hun merk een samenhangende, maar toch aanpasbare aanwezigheid behoudt op verschillende platforms. Deze module richt zich op belangrijke doelen zoals het optimaliseren van profielen voor samenhang en het behouden van merkconsistentie te midden van platformvariëaties en rust individuen uit met op maat gemaakte technieken voor het creëren van inhoud, visuele strategieën en betrokkenheidstechnieken die van vitaal belang zijn voor het vestigen van een eenduidige merkidentiteit. Door een mix van praktische ervaringen en strategische inzichten krijgen cursisten de expertise om content en communicatiestijlen op verschillende platforms aan te passen, terwijl creativiteit en een ondernemende mindset worden ingebracht om diverse kansen te benutten.



	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Begrijp hoe u profielen op verschillende sociale mediaplatforms kunt optimaliseren om een samenhangende merkaanwezigheid te creëren. ● Leer merkconsistentie te behouden terwijl je verschillende platforms gebruikt.
	<p>Entrecompententies: Creativiteit, Kansen zien, Initiatief nemen, Leren door ervaring</p>

Submodule 5.5 Je publiek laten groeien: volgers aantrekken en behouden

Niveau : Gemiddeld	<p>Titel: Je publiek laten groeien: volgers aantrekken en behouden</p>
	<p>Overzicht submodules</p> <p>Deze submodule gaat dieper in op de kunst en wetenschap van publieksgroei en -behoud, essentiële elementen voor iedereen die een sterke online aanwezigheid wil opbouwen. Gericht op de kerncompetenties netwerken, relaties opbouwen, zelfbewustzijn en initiatief, zullen leerlingen de sleutels ontdekken tot het begrijpen van de voorkeuren en gedragingen van hun publiek. Dankzij dit inzicht kunnen ze boeiende, op maat gemaakte inhoud maken die diep aanslaat. Bovendien zullen deelnemers vaardigheden van onschatbare waarde leren in het stimuleren van interactie en het opbouwen van een community, waarbij ze de kunst van het aanspreken door middel van opmerkingen, discussies en zelfs het organiseren van evenementen of uitdagingen onder de knie krijgen. Aan het einde van de cursus beschikken de deelnemers over een uitgebreide toolkit waarmee ze niet alleen volgers kunnen aantrekken, maar ook een toegewijd, trouw publiek kunnen opbouwen.</p>
	<p>Leerdoelen:</p>



- Ontwikkel methoden om volgers aan te trekken en te behouden door middel van boeiende inhoud en interactie.
- Begrijp strategieën om je publiek betrokken en loyaal te houden.

Entrecompententies: Zelfbewustzijn en zelfeffectiviteit,

Submodule 5.4 Strategieën voor succes in sociale media

Titel:

Strategieën voor succes in sociale media

Overzicht submodules

Deze submodule is gericht op het bevorderen van het vermogen van cursisten om strategieën voortdurend te herhalen en te optimaliseren, zodat ze aanpasbaar zijn en weerklank vinden in een steeds veranderend ecosysteem van sociale media. Terwijl deze submodule zich richt op succes in sociale media, beginnen cursisten aan een transformatieve reis door het steeds veranderende landschap van digitale platforms. Door een lens van creativiteit, planning en visionair denken ontdekken deelnemers de kunst van het analyseren van verschuivende social media terreinen en publieksgedrag. Door de vaardigheden te beheersen om strategieën voor betrokkenheid, conversie en merkpromotie aan te passen en te implementeren, ontdekken deelnemers de cruciale rol van het interpreteren van belangrijke prestatie-indicatoren (KPI's) en het benutten van datagestuurde inzichten.

Niveau : Gemiddeld

Leerdoelen:



	<ul style="list-style-type: none"> • Ontdek en implementeer effectieve strategieën voor betrokkenheid, conversie en merkpromotie op sociale media. • Leer strategieën aan te passen op basis van platformveranderingen en publieksgedrag.
	<p>Entrecompententies: Creativiteit, Planning en beheer, Visie</p>

<p>Submodule 5.3 Uw merkaanwezigheid opbouwen: Sociale media platformen gebruiken</p>	
<p>Niveau : Gemiddeld</p>	<p>Titel: Uw merkaanwezigheid opbouwen: Sociale mediaplatforms gebruiken</p>
	<p>Overzicht submodules</p> <p>Deze submodule is erop gericht deelnemers in staat te stellen strategisch door het sociale medialandschap te navigeren en ervoor te zorgen dat hun merk een samenhangende, maar toch aanpasbare aanwezigheid behoudt op verschillende platforms. Deze module richt zich op belangrijke doelen zoals het optimaliseren van profielen voor samenhang en het behouden van merkconsistentie te midden van platformvariëaties en rust individuen uit met op maat gemaakte technieken voor het creëren van inhoud, visuele strategieën en betrokkenheidstechnieken die van vitaal belang zijn voor het vestigen van een eenduidige merkidentiteit. Door een mix van praktische ervaringen en strategische inzichten krijgen cursisten de expertise om content en communicatiestijlen op verschillende platforms aan te passen, terwijl creativiteit en een ondernemende mindset worden ingebracht om diverse kansen te benutten.</p>
	<p>Leerdoelen:</p>



- Begrijp hoe u profielen op verschillende sociale mediaplatforms kunt optimaliseren om een samenhangende merkaanwezigheid te creëren.
- Leer merkconsistentie te behouden terwijl je verschillende platforms gebruikt.

Entrecompententies: Creativiteit, Kansen zien, Initiatief nemen, Leren door ervaring

Submodule 5.6 Tips en trucs

Titel: Tips en trucs

Overzicht submodules

Het doel van deze submodule is om leerlingen geavanceerde strategieën en minder bekende technieken bij te brengen die cruciaal zijn voor het maximaliseren van hun zakelijke potentieel op diverse sociale mediaplatforms. Van de zakelijke benadering van Facebook tot de visuele allure van Instagram, de engagementstrategieën van Twitter, de professionele netwerken van LinkedIn, de videomarketing van YouTube, de e-commercevaardigheden van Pinterest en het meten van succes door ROI-analyse, deze module biedt een holistisch begrip van het gebruik van deze platforms. Door de nadruk te leggen op best practices uit de branche, creatieve oplossingen en praktijkgerichte leerervaringen, zullen deelnemers de vaardigheden verwerven om content te optimaliseren voor meer betrokkenheid, bereik en conversiepercentages. Bovendien zullen ze veelvoorkomende problemen op deze platforms vakkundig oplossen,

Niveau : Gemiddeld





effectieve probleemoplossingstechnieken toepassen en platformspecifieke functies gebruiken om uitdagingen te beperken. Uiteindelijk is het de bedoeling van deze module om cursisten uit te rusten met de expertise die nodig is om te navigeren en uit te blinken in het dynamische domein van sociale mediamarketing.

Leerdoelen:

- Leer de best practices uit de branche en minder bekende tips voor het optimaliseren van de aanwezigheid op sociale media.
- Begrijpen hoe u veelvoorkomende problemen op sociale mediaplatforms kunt oplossen.

Entrecompententies: Leren door ervaring, Creativiteit

Submodule 5.4 Strategieën voor succes in sociale media

Titel:

Strategieën voor succes in sociale media

Niveau : Gemiddeld





Overzicht submodules

Deze submodule is gericht op het bevorderen van het vermogen van cursisten om strategieën voortdurend te herhalen en te optimaliseren, zodat ze aanpasbaar zijn en weerklank vinden in een steeds veranderend ecosysteem van sociale media. Terwijl deze submodule zich richt op succes in sociale media, beginnen cursisten aan een transformatieve reis door het steeds veranderende landschap van digitale platforms. Door een lens van creativiteit, planning en visionair denken ontdekken deelnemers de kunst van het analyseren van verschuivende social media terreinen en publieksgedrag. Door de vaardigheden te beheersen om strategieën voor betrokkenheid, conversie en merkpromotie aan te passen en te implementeren, ontdekken deelnemers de cruciale rol van het interpreteren van belangrijke prestatie-indicatoren (KPI's) en het benutten van datagestuurde inzichten.

Leerdoelen:

- Ontdek en implementeer effectieve strategieën voor betrokkenheid, conversie en merkpromotie op sociale media.
- Leer strategieën aan te passen op basis van platformveranderingen en publieksgedrag.

Entrecompententies: Creativiteit, Planning en beheer, Visie



MODULE 6: Betaald online adverteren		
Betreft:	Betaalde online reclame	Duur (in ah): 6 academische
Doelgroep: Volwassenenopleiders die werken met volwassenen met een migrantenachtergrond		
<p>Trainingsmethodologie:</p> <p>Het trainingsprogramma is uitgebreid maar toch toegankelijk voor beginners. Het is onderverdeeld in vijf submodules, elk met specifieke leerdoelen en afgestemd op EntreComp competenties om een goed afgerond begrip en praktische vaardigheden in betaald online adverteren te bevorderen. Het doel van deze trainingsmethode is om cursisten uit te rusten met een fundamenteel begrip van betaald online adverteren, zodat ze effectief advertentiecampaagnes kunnen opzetten, beheren en analyseren met inachtneming van ethische normen.</p>		
<p>Doel van de module:</p> <p>Deze module is bedoeld om cursisten een fundamenteel begrip te geven van de essentiële concepten, strategieën en praktijken op het gebied van digitale reclame. Deze module is ontworpen om leerlingen uit te rusten met de kennis en vaardigheden die nodig zijn om effectief te navigeren en gebruik te maken van betaalde online reclame om de zichtbaarheid, betrokkenheid en het algehele marketingsucces van bedrijven te verbeteren. Aan het einde van deze module hebben cursisten een solide basis in betaalde online reclame, zodat ze impactvolle reclamecampagnes kunnen opzetten en beheren die de bedrijfsgroei stimuleren en tegelijkertijd voldoen aan ethische normen en best practices.</p>		
Niveau: Stichting		
<p>Leerdoelen:</p> <p>Aan het einde van deze module zijn leerlingen in staat om:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De definitie en belangrijkste concepten van betaalde online reclame begrijpen; - het belang begrijpen van het meten van de prestaties van reclamecampagnes en de invloed ervan op marketingstrategieën en bedrijfsdoelen; - Inzicht krijgen in het bepalen van duidelijke en meetbare campagnedoelstellingen die aansluiten bij bredere marketing- en bedrijfsdoelen; 	<p>Verwachte leerresultaten:</p> <p>Leerlingen zijn in staat om:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De kernconcepten en principes van betaalde online reclame definiëren en verwoorden. ● Aantonen dat je vaardig bent in het opzetten en beheren van een betaalde online advertentiecampagne. ● De voordelen en strategische doelstellingen van verschillende soorten online reclame evalueren. ● Belangrijke terminologie en statistieken toepassen bij het analyseren van de prestaties van reclamecampagnes. ● Doelgroepen identificeren en duidelijke doelen stellen voor reclamecampagnes in lijn met bredere marketingdoelen. 	



- meer te weten komen over de belangrijkste statistieken voor het evalueren van reclamecampagnes, zoals impressies, CTR, conversiepercentage, ROI, CPA en engagementgegevens;
- Best practices gebruiken voor ethische digitale reclame, waaronder inhoud met toegevoegde waarde, opt-in-toestemming, verantwoorde targeting en verantwoordingsplicht.

- Tools en technieken gebruiken voor het meten en optimaliseren van de prestaties van reclamecampagnes
- Inzicht tonen in ethische principes en compliancevereisten in digitale reclame
- Best practices implementeren voor ethische digitale reclame, waarbij transparantie, privacy en eerlijkheid worden gewaarborgd.
- Pas strategieën en tactieken aan om te voldoen aan regelgevende normen en platformbeleid.
- Kritisch denken en probleemoplossend vermogen tonen bij het maken van effectieve reclamecampagnes.
- Effectief samenwerken met teamleden om uitgebreide reclamestrategieën te ontwikkelen.
- Communiceer reclamestrategieën en prestatiecijfers effectief met belanghebbenden.
- Reflecteren op en evalueren van persoonlijke leerervaringen en inzichten toepassen op toekomstige inspanningen op het gebied van digitale reclame.
- Vaardigheden en kennis voortdurend aanpassen en bijwerken als reactie op veranderende trends en technologieën in het digitale advertentielandschap.

Meer informatie:

Trefwoorden: Online adverteren, Betaald adverteren, Digitale marketing, Advertentiecampaagnes, Advertenties in sociale media, Display-adverteren, Zoekmachinemarketing (SEM)

EntreComp competenties:

Leren door ervaring

Het initiatief nemen

Kansen zien

Visie

Ideeën waarderen

Ethisch en duurzaam denken

Submodule 1.1



<p>Niveau: Stichting</p>	<p>Titel: Inleiding tot betaalde online reclame</p>
	<p>Overzicht submodule: In deze inleidende submodule verkennen cursisten de essentie van betaald online adverteren. Ze leren over de kernconcepten, voordelen en belangrijkste terminologie van betaalde online advertenties en begrijpen hoe verschillende soorten digitale reclamestrategieën de zichtbaarheid en betrokkenheid van bedrijven kunnen verbeteren.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De definitie en belangrijkste concepten van betaalde online reclame begrijpen. ● Leer meer over het opzetten en beheren van een betaalde online advertentiecampaagne. ● Begrijp de voordelen van betaalde online reclame voor bedrijven en particulieren. ● Bekend zijn met de belangrijkste terminologie en statistieken in betaalde online reclame.
	<p>EntreComp Bevoegdheden:</p> <p>Leren door ervaring</p> <p>Het initiatief nemen</p>

Submodule 1.2	
<p>Niveau: Stichting</p>	<p>Titel: Soorten betaalde online reclame</p>
	<p>Overzicht submodule: In deze submodule verkennen cursisten verschillende soorten betaalde online reclame en begrijpen ze hun unieke kenmerken, voordelen en strategische doelstellingen. De submodule voorziet leerlingen van de kennis en hulpmiddelen die nodig zijn om te navigeren en les te geven in het veranderende veld van digitale marketing.</p>
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● De belangrijkste vormen van betaalde online reclame begrijpen: zoekmachine adverteren, sociale media adverteren, display adverteren en video adverteren.

	<ul style="list-style-type: none"> • Leer meer over de voordelen en strategische doelstellingen van verschillende soorten online advertenties. • Bekend zijn met best practices en industriestandaarden voor het maken en beheren van effectieve advertentiecampagnes.
	<p>EntreComp Bevoegdheden:</p> <p>Leren door ervaring</p> <p>Het initiatief nemen</p>

Submodule 1.3	
Niveau: Stichting	Titel: Effectieve reclamecampagnes maken
	Overzicht submodule: In deze submodule leren cursisten over betaalde online advertentiecampagnes en hun verschillende soorten.
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrijp de basisprincipes van betaalde online reclame en het belang ervan in digitale marketing. • Leer meer over de verschillende soorten betaalde online advertentieplatforms en hun unieke kenmerken. • Inzicht krijgen in het bepalen van duidelijke reclamedoelstellingen en het identificeren van doelgroepen.
	<p>EntreComp Bevoegdheden:</p> <p>Kansen zien</p> <p>Visie</p> <p>Ideeën waarderen</p> <p>Ethisch en duurzaam denken</p>

Submodule 1.4	
Niveau: Stichting	Titel: Campagneprestaties meten en analyseren
	Overzicht submodule: In deze submodule leren cursisten hoe ze de prestaties van reclamecampagnes kunnen meten met behulp van belangrijke meetgegevens, het stellen van duidelijke doelen en het inzetten van verschillende tools en technieken.
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Het belang begrijpen van het meten van de prestaties van reclamecampagnes en de impact ervan op marketingstrategieën en bedrijfsdoelen.



	<ul style="list-style-type: none"> • Leer meer over de belangrijkste statistieken voor het evalueren van reclamecampagnes, zoals impressies, CTR, conversiepercentage, ROI, CPA en engagementgegevens. • Inzicht krijgen in het bepalen van duidelijke en meetbare campagnedoelstellingen die aansluiten bij bredere marketing- en bedrijfsdoelen. • Gebruik tools en technieken zoals analyseplatforms, A/B-tests, attributiemodellen, klantonderzoeken en concurrentieanalyses om campagnes te meten en te optimaliseren.
	<p>EntreComp Bevoegdheden:</p> <p>Kansen zien</p> <p>Visie</p> <p>Ideeën waarderen</p> <p>Ethisch en duurzaam denken</p>

Submodule 1.5	
Niveau: Stichting	Titel: Naleving, ethiek en beste praktijken
	Overzicht submodule: In deze submodule verkennen leerlingen de fundamentele principes van ethiek en compliance in digitale reclame, met de nadruk op transparantie, privacy, eerlijkheid en rechtvaardigheid.
	<p>Leerdoelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrijp het belang van ethiek in digitale reclame en hoe dit het vertrouwen en de betrokkenheid van de consument beïnvloedt. • Leer meer over de belangrijkste ethische principes, waaronder transparantie, privacy van de consument, eerlijkheid en rechtvaardigheid in digitale reclame. • Inzicht krijgen in naleving van regelgeving, platformbeleid en wetten voor gegevensbescherming die relevant zijn voor digitale reclame. • Maak gebruik van best practices voor ethische digitale reclame, waaronder inhoud met toegevoegde waarde, opt-in-toestemming, verantwoorde targeting en verantwoordingsplicht.
	<p>EntreComp Bevoegdheden:</p> <p>Het initiatief nemen</p> <p>Leren door ervaring</p>



MODULE 6: Betaald online adverteren		
Betreft:	Betaalde online reclame	Duur (in ah): 6 academische
Doelgroep: Volwassenenopleiders die werken met volwassenen met een migrantenachtergrond		
Trainingsmethodologie: De trainingsmethodologie van deze module moet interactief en praktisch zijn, met voorbeelden uit de praktijk, discussies en praktische oefeningen om opvoeders van volwassen lerenden met een migrantenachtergrond effectief te betrekken. Het doel is om hen uit te rusten met zowel theoretische kennis als praktische vaardigheden op het gebied van betaalde online reclame, het ontwikkelen van digitale vaardigheden en het promoten van verantwoorde reclamepraktijken in hun gemeenschap.		
Doel van de module: In het huidige digitale tijdperk is betaald online adverteren een cruciaal onderdeel van succesvolle marketingstrategieën. Deze module is bedoeld om volwassen docenten, vooral degenen die werken met volwassen lerenden met een migrantenachtergrond, uit te rusten met essentiële kennis en praktische vaardigheden op het gebied van betaald online adverteren. Door de fijne kneepjes van digitaal adverteren onder de knie te krijgen, kunnen docenten hun leerlingen in staat stellen zich te ontplooiën in het digitale marketinglandschap en zo deuren openen naar economische integratie en carrièremogelijkheden. Deze trainingsmodule is ontworpen om docenten in staat te stellen hun leerlingen effectief te begeleiden bij het maken en optimaliseren van advertentiecampaagnes, zodat ze met vertrouwen en ethische verantwoordelijkheid door de digitale wereld kunnen navigeren.		
Niveau: Gemiddeld		
Leerdoelen: Aan het einde van deze module zijn leerlingen in staat om: <ul style="list-style-type: none"> - de basisprincipes en terminologie van betaalde online reclame begrijpen; - soorten betaalde advertenties herkennen en de juiste selecteren; - vaardigheden ontwikkelen in het maken van effectieve advertentiecampaagnes; 	Verwachte leerresultaten: Leerlingen zijn in staat om: <ul style="list-style-type: none"> ● Blijk geven van een goede kennis van betaalde online reclameconcepten, inclusief belangrijke terminologie en verschillende reclametypes, zodat ze zelfverzekerd kunnen praten over digitale marketing. ● Neem weloverwogen beslissingen bij het selecteren van het meest geschikte advertentietype voor specifieke doelstellingen en laat zien dat je advertentiecampaagnes kunt optimaliseren voor betere resultaten. ● Ontwikkel praktische vaardigheden in het maken van overtuigende advertentie-inhoud, van het definiëren van doelgroepen en het gebruik van segmentatie tot het maken van overtuigende advertentieteksten en aantrekkelijke visuals. ● Campagneprestaties meten en analyseren met behulp van relevante key performance indicators (KPI's) en analysetools, zodat ze de effectiviteit van reclame-inspanningen kunnen beoordelen. 	

<ul style="list-style-type: none"> - campagneprestaties meten en analyseren; - Begrijp naleving, ethiek en best practices in digitale reclame. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Het belang van compliance, ethiek en best practices in digitale reclame begrijpen en hun leerlingen begeleiden om zich te houden aan het reclamebeleid en ethische overwegingen. ● Zichzelf uitrusten met uitgebreide kennis en vaardigheden om volwassen lerenden met een migrantenachtergrond effectief te ondersteunen op het gebied van digitale marketing, waardoor de digitale competenties van hun lerenden en hun kansen op succes toenemen. ● Stimuleer een cultuur van voortdurend leren door een mentaliteit van aanpassingsvermogen en het vermogen om up-to-date te blijven in het dynamische digitale reclamelandchap te bevorderen. ● Stel hun volwassen leerlingen in staat om met vertrouwen door de digitale wereld te navigeren en geef hen essentiële digitale marketingcompetenties die kunnen leiden tot carrièreontwikkeling en kansen in de digitale ruimte. ● De diverse achtergronden en perspectieven van hun volwassen cursisten met een migrantenachtergrond omarmen en een inclusieve leeromgeving bevorderen die diversiteit in digitale marketing waardeert. ● Pleiten voor ethische reclamepraktijken en verantwoordelijk gebruik van digitale reclameplatforms, om ervoor te zorgen dat hun volwassen leerlingen reclameactiviteiten ethisch en verantwoord uitvoeren. ● Bereid hun volwassen leerlingen voor op een bloeiend bestaan op het gebied van digitale marketing door ze de kennis en vaardigheden te bieden die ze nodig hebben om succes te boeken met online reclamecampagnes en -initiatieven. ● Bijdragen aan de economische integratie van volwassen lerenden met een migrantenachtergrond door hen digitale marketingexpertise bij te brengen, wat deuren kan openen naar werkgelegenheid en ondernemerschap in de digitale economie.
<p>Meer informatie:</p> <p>Trefwoorden: Online adverteren, Betaald adverteren, Digitale marketing, Advertentiecampaagnes, Advertenties in sociale media, Display-adverteren, Zoekmachinemarketing (SEM)</p> <p>EntreComp competenties:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kansen zien Creativiteit Het initiatief nemen Leren door ervaring Zelfbewustzijn en zelfeffectiviteit Planning en beheer Omgaan met onzekerheid, ambiguïteit en risico's Hulpbronnen mobiliseren 	

Submodule 1.1	
Niveau: Gemiddeld	Titel: Inleiding tot betaalde online reclame
	Overzicht submodule: In deze submodule leren cursisten de fundamentele concepten en terminologie van betaalde online reclame, zodat ze een solide basis hebben voor verdere verkenning van het vakgebied.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● De basisprincipes van betaald online adverteren begrijpen, inclusief de kernconcepten en terminologie. ● De voordelen en doelstellingen van betaalde online reclame herkennen. ● Maak jezelf vertrouwd met de belangrijkste terminologie op het gebied van digitale reclame.
	EntreComp Bevoegdheden: Kansen zien Creativiteit

Submodule 1.2	
Niveau: Gemiddeld	Titel: Soorten betaalde online reclame
	Overzicht submodule: In deze submodule leren leerlingen over de verschillende soorten betaalde online reclame, waaronder pay-per-click (PPC), display en social media advertising, en krijgen ze inzicht in hun kenmerken en toepassingen in digitale marketing.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Onderscheid maken tussen verschillende soorten betaalde online reclame, zoals PPC, display en reclame in sociale media. ● Ontdek de kenmerken en eigenschappen van PPC-reclame, waaronder het veilingmodel. ● Het belang van display advertising en de verschillende formaten ervan identificeren.
	EntreComp Bevoegdheden: Kansen zien

Het initiatief nemen

Submodule 1.3

Niveau: Gemiddeld

Titel: Effectieve reclamecampagnes maken

Overzicht submodule: In deze submodule leren cursisten hoe ze overtuigende betaalde online advertentiecampagnes kunnen opzetten, van het definiëren van doelgroepen en segmentatie tot het maken van overtuigende advertentieteksten en visuals.

Leerdoelen:

- Leer hoe je een doelgroep definieert en segmentatie gebruikt in reclamecampagnes.
- Ontwikkel vaardigheden in het schrijven en ontwerpen van advertenties en maak overtuigende en visueel aantrekkelijke advertenties.
- Begrijpen van budgettering en biedstrategieën die worden gebruikt in online reclamecampagnes.

EntreComp Bevoegdheden:

Zelfbewustzijn en zelfeffectiviteit

Planning en beheer

Omgaan met onzekerheid, ambiguïteit en risico's

Hulpbronnen mobiliseren

Submodule 1.4

Niveau: Gemiddeld

Titel: Campagneprestaties meten en analyseren

Overzicht submodule: In deze submodule leren cursisten hoe ze campagneprestaties effectief kunnen meten en analyseren, zodat ze de impact van hun reclame-inspanningen kunnen beoordelen en datagestuurde optimalisaties kunnen doorvoeren.

Leerdoelen:

- Begrijp het belang van belangrijke statistieken en KPI's bij het beoordelen van de effectiviteit van advertentiecampagnes.
- Krijg vaardigheid in het gebruik van analysetools om campagneprestaties bij te houden en te analyseren.
- Leer meer over A/B-testen en de rol ervan bij het optimaliseren van advertentie-elementen voor betere resultaten.

EntreComp Bevoegdheden:

Planning en beheer

Leren door ervaring

Submodule 1.5

Niveau: Gemiddeld	Titel: Naleving, ethiek en beste praktijken
	Overzicht submodule: In deze submodule leren cursisten over compliance, ethiek en best practices in digitale reclame, waarbij verantwoordelijk en ethisch gedrag in het online reclamelandschap wordt gewaarborgd.
	Leerdoelen: <ul style="list-style-type: none"> ● Begrijp het reclamebeleid en de reclamerichtlijnen op de belangrijkste platforms en de gevolgen van beleidsovertredingen. ● Verken ethische overwegingen in online reclame en verantwoordelijke reclamepraktijken. ● Ontdek advertentiefraude, de impact ervan en preventieve maatregelen om het tegen te gaan in het digitale advertentielandschap.
	EntreComp Bevoegdheden: Het initiatief nemen Leren door ervaring