

WP2. Kompetenzrahmen für digitales Unternehmer:innentum

Die Entwicklung des Kompetenzrahmens für das IncludeUp-Projekt zielte darauf ab, eine umfassende Struktur zu schaffen, um die Vermittlung digitaler unternehmerischer Fähigkeiten an Erwachsene mit Migrationsgeschichte zu erleichtern. Dieser Rahmen war entscheidend für die Erstellung eines offenen Online-Kurses, der auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppe zugeschnitten ist.

Um dieses Ziel zu erreichen, wurden mehrere wichtige Schritte unternommen:

- **Identifizierung von Lernergebnissen und Curriculum:** Der Rahmen skizzierte die gewünschten Lernziele und die Gesamtstruktur des Online-Kurses.
- **Einführung von Lehr- und Lernstrategien:** Es wurden Strategien zur effektiven Umsetzung der Kursinhalte eingeführt, um optimale Lernergebnisse zu gewährleisten.
- **Definition der Bewertungsstrategie:** Es wurden klare Richtlinien für die Bewertung der Fortschritte und des Verständnisses der Teilnehmer:innen festgelegt.
- **Beschreibung des Inhalts der Trainingsmodule:** Es wurden detaillierte Beschreibungen der in den einzelnen Trainingsmodulen behandelten Inhalte vorgelegt.

Die primäre Zielgruppe sind Pädagog:innen und Moderator:innen, die mit Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten und sich für digitales Unternehmer:innentum interessieren, sowie potenzielle angehende digitale Unternehmer:innen mit Migrationsgeschichte. Diese Personen haben unterschiedliche Bildungshintergründe und können in verschiedenen Bereichen der Erwachsenenbildung und der Unterstützung von Migrant:innen arbeiten.

Dieser Kompetenzrahmen diente als Leitfaden für die Entwicklung der nachfolgenden Projektergebnisse, einschließlich der offenen Lernplattform und der Open Educator Community. Während dieses Prozesses haben die Projektpartner bei verschiedenen Aktivitäten zusammengearbeitet, einschließlich der Bedarfsanalyse, der Beschreibung von Kursinhalten und der Erstellung von Modulen, um sicherzustellen, dass der Rahmen den spezifischen Bedürfnissen der Zielgruppe entspricht und die Projektziele effektiv erfüllt.

In dem nachstehenden Dokument werden die verschiedenen Kompetenzrahmen für jedes Modul vorgestellt. Die Struktur und der Inhalt der Module wurden in der Anfangsphase des Projekts durch eine Bedarfsanalyse festgelegt, die Fokusgruppendifkussionen mit Pädagog:innen in den teilnehmenden Ländern und Umfragen unter Lernenden mit

Migrationsgeschichte umfasste. Daraus ergaben sich die folgenden Module, die jeweils in Untermodule unterteilt sind. Die Lernmaterialien richten sich direkt an Pädagog:innen und ermöglichen es ihnen, die Inhalte dieser Module in ihren eigenen Online- oder Offline-Unterricht einzubauen.

Eine wichtige Erkenntnis aus der Bedarfsanalyse war die Berücksichtigung eines angemessenen Schwierigkeitsgrades der Trainingseinheiten. Das Projektteam hat dies berücksichtigt, indem es jedes Modul auf das EntreComp Framework abgestimmt hat. Jedes Modul ist in zwei Schwierigkeitsstufen verfügbar: In einem Grundniveau und einem mittleren (leicht fortgeschrittenen) Niveau.

Die im Folgenden dargelegten Rahmenbedingungen dienten als Grundlage für die Weiterentwicklung der endgültigen Module für WP3 im Anschluss an eine interne Bewertung. Dieser Evaluierungsprozess stellte sicher, dass der Inhalt und die Struktur mit den Projektzielen und den Bedürfnissen der Zielgruppe übereinstimmten, was zu einer Verfeinerung und Verbesserung der Module führte.



MODUL-1: Digitale Strategien und Segmentierung		
Thema:	<ul style="list-style-type: none">- Lernen Sie die Grundlagen der Definition Ihres Unternehmens und der Planung der für den Erfolg notwendigen digitalen Aktivitäten.	Dauer (in ah):
Zielgruppe: Anfänger:innen im digitalen Marketing		
Methodik: Interaktive Vorträge, praktische Übungen, Gruppendiskussionen und Fallstudien.		
Niveau : Fortgeschritten		
Lernziele: <ul style="list-style-type: none">- Verstehen von Grundstufen Konzepte für digitale Strategien.- Erkennen Sie die Bedeutung der Marktsegmentierung.- Lernen Sie, einen digitalen Unternehmensplan zu erstellen.	Erwartete Lernergebnisse: <ul style="list-style-type: none">- Erläuterung von Grundstufen Konzepte für digitale Strategien.- Nachweis eines Verständnisses dafür, wie digitale Strategien zum Unternehmenserfolg beitragen.	
Weitere Informationen: Schlüsselwörter: Digitale Strategien Marktsegmentierung Digitaler Unternehmensplan Tools und Technologien Online-Präsenz Zielgruppe Digitale Kommunikation Entrecomp-Kompetenzen: Erkennung von Gelegenheiten Initiative und Eigenverantwortung Planung und Verwaltung Die Initiative ergreifen Kreativität Digitale Kommunikation Lernen durch Erfahrung		





Unterkapitel 1.1	
<p>Niveau : Grundstufe/Mittelstufe/Fortgeschrittene</p>	<p>Titel: Einführung in digitale Strategien und Segmentierung</p>
	<p>Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden die Grundstufen Konzepte der digitalen Strategien und der Segmentierung kennen. Es richtet sich an Erwachsenenbildner:innen, die mit Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten, und an Erwachsene mit Migrationsgeschichte, die ihr erstes digitales Unternehmen gründen wollen. Die Teilnehmer:innen lernen, warum digitale Strategien und Segmentierung für den Erfolg moderner Unternehmen wichtig sind und wie diese Konzepte angewandt werden können, um ihre eigenen Unternehmen in einem digitalen Umfeld wachsen und gedeihen zu lassen.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● die Bedeutung digitaler Strategien für ein erfolgreiches Unternehmer:innentum zu verstehen. ● Erkennen der Rolle der Segmentierung bei der effektiven Erreichung der Zielgruppe. ● Verbinden Sie digitale Kompetenzen mit der strategischen Planung für digitale Aktivitäten. <p>Lernergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Erläuterung von Grundstufen Konzepte für digitale Strategien. ● Nachweis eines Verständnisses dafür, wie digitale Strategien zum Unternehmenserfolg beitragen.
<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkennung von Gelegenheiten - Kreativität - Vision - Wertschätzung von Ideen - Ethisches und nachhaltiges Denken 	

Unterkapitel 1.2	
<p>Niveau (Grundstufe/Mittelstufe)</p>	<p>Titel: Marktsegmentierung im digitalen Kontext</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden die Grundlagen der Marktsegmentierung im digitalen Kontext kennen. Es wird erörtert, wie wichtig es ist, potenzielle Kund:innen in Gruppen einzuteilen und wie man dies im digitalen Zeitalter effektiv tun kann. Am Ende werden die Teilnehmer:innen in der Lage sein, diese Segmentierungskennnisse anzuwenden, um die richtige Zielgruppe für ihre digitales Unternehmen anzusprechen und ihre Erfolgchancen im Internet zu erhöhen.</p>



	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verständnis für die Bedeutung der Marktsegmentierung für digitale Unternehmen. • Vertraut machen mit verschiedenen Segmentierungsstrategien und deren Anwendung im digitalen Kontext. <p>Erwartete Lernergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erkennen Sie die Bedeutung der Marktsegmentierung im digitalen Unternehmen. • Identifizierung und Definition von Zielmärkten mit Hilfe von Segmentierungstechniken.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkennung von Gelegenheiten - Kreativität - Planung und Verwaltung - Die Initiative ergreifen - Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 1.3	
<p>Niveau (Grundstufe/Mittelstufe)</p>	<p>Titel: Ausarbeitung eines digitalen Unternehmensplans</p>
	<p>Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel werden die Lernenden in den Prozess der Erstellung eines digitalen Unternehmensplans eintauchen. Sie erhalten Einblicke in die wesentlichen Elemente eines umfassenden Plans, einschließlich der Festlegung von Zielen, der Skizzierung von Strategien, der Budgetierung und der Festlegung messbarer Ziele. Am Ende dieses Untermoduls werden die Teilnehmer:innen über die notwendigen Fähigkeiten verfügen, um einen soliden digitalen Unternehmensplan zu entwickeln, der auf ihre spezifischen Unternehmungen zugeschnitten ist und eine solide Grundlage für den Erfolg in der digitalen Landschaft bildet.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verstehen Sie die wichtigsten Komponenten eines digitalen Unternehmensplans, einschließlich Ziele, Strategien, Budgetierung und messbare Ziele. • Sie erwerben Kenntnisse in der Analyse von Markttrends und der Identifizierung von digitalen Möglichkeiten, die für ihr Unternehmen relevant sind. • Entwickeln Sie die Fähigkeit, ein klares Nutzenversprechen und einen Wettbewerbsvorteil auf dem digitalen Markt zu formulieren.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Erwerb von Fähigkeiten zur strategischen Planung und Entscheidungsfindung, die auf das digitale Umfeld zugeschnitten sind. ● Nachweis der Fähigkeit, Unternehmensziele in umsetzbare Schritte zu übersetzen und Ressourcen im Rahmen eines digitalen Unternehmensplans effektiv zuzuweisen.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkennen von Chancen: Erkennen von digitalen Chancen und Markttrends, die für das Unternehmen relevant sind, während der Ausarbeitung des Plans. - Planung und Verwaltung: Entwicklung und Organisation des digitalen Unternehmensplans, einschließlich Festlegung von Zielen, Strategien und Budgetierung. - Die Initiative ergreifen: Proaktiv nach innovativen Ansätzen und Lösungen im Rahmen des digitalen Unternehmensplans suchen. - Kreativität: Entwicklung neuer Ideen und Strategien zur Differenzierung des Unternehmens auf dem digitalen Markt. - Lernen durch Erfahrung: Kontinuierliche Verfeinerung des digitalen Unternehmensplans auf der Grundlage von Feedback und Erkenntnissen aus der Praxis, um seine Wirksamkeit zu verbessern.

Unterkapitel 1.4	
<p>Niveau (Grundstufe/Mittelstufe)</p>	<p>Titel: Werkzeuge und Technologien für digitale Unternehmungen</p> <p>Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden einige Werkzeuge und Technologien kennen, die für digitale Unternehmungen unerlässlich sind. Sie werden mit Software, Plattformen und Anwendungen vertraut gemacht, die für verschiedene Aspekte des digitalen Unternehmens relevant sind. Am Ende dieses Unterkapitel s werden die Teilnehmer:innen mit dem Wissen und der Inspiration ausgestattet sein, die sie dazu befähigen, ihre digitalen Aktivitäten zu optimieren.</p> <p>Werkzeuge (zum Beispiel):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grafikdesign-Werkzeug Canva - Kommunikationsmittel Teams - ... <p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Vertrautheit mit einer Vielzahl von Tools und Technologien, die üblicherweise bei digitalen Unternehmungen in verschiedenen Bereichen wie Marketing, Vertrieb, Kund:innenservice, ... ● Verstehen Sie die Funktionen und Möglichkeiten der einzelnen Tools und wie sie zur Effizienz und Effektivität der digitalen Unternehmensabläufe beitragen können.



Erwartete Lernergebnisse:

- Identifizierung und Beschreibung gängiger digitaler Werkzeuge und Technologien.
- Demonstration von Grundkenntnissen im Umgang mit gängigen digitalen Tools und Plattformen.

Entrecomp-Kompetenzen:

- Technologische Fertigkeiten: Digitale Werkzeuge und Technologien - Entwicklung von Fähigkeiten im Umgang mit einer Vielzahl von digitalen Werkzeugen und Technologien, die für digitale Unternehmungen unerlässlich sind.
- Erkennen von Chancen: Erkennung - Identifizierung von Möglichkeiten zur Nutzung bestimmter Tools und Technologien zur Verbesserung von Unternehmensprozessen und -ergebnissen.
- Die Initiative ergreifen: Initiative und Unternehmer:innentum - Die Initiative ergreifen, um neue digitale Werkzeuge und Technologien zu erforschen und zu übernehmen, um die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu verbessern.
- Planung und Verwaltung: Planung und Management - Strategische Planung und Management der Integration und Implementierung digitaler Werkzeuge und Technologien im Rahmen des Unternehmens.
- Digitale Kommunikation: Digitale Kommunikation - Effektive Kommunikation unter Verwendung digitaler Werkzeuge und Technologien zur Zusammenarbeit, Koordination und Ausführung von Aufgaben innerhalb digitaler Unternehmungen.



MODUL-1: Digitale Strategien und Segmentierung		
Thema:	<ul style="list-style-type: none"> - Lernen Sie, wie Sie Ihr Unternehmen definieren und die notwendigen digitalen Aktivitäten planen können 	Dauer (in ah): 6 Stunden
Zielgruppe: Anfänger:innen im digitalen Marketing und Fachleute mit Grundkenntnissen im digitalen Marketing		
Methodik der Schulung: Interaktive Vorträge, praktische Übungen, Gruppendiskussionen und Fallstudien.		
Niveau : Mittelstufe		
Lernziele:	Erwartete Lernergebnisse:	
<ul style="list-style-type: none"> - Vertiefung des Verständnisses für digitale Strategien und ihre Anwendungen. - Beherrschen Sie fortgeschrittene Techniken der Marktsegmentierung. - Entwicklung eines detaillierten und maßgeschneiderten digitalen Unternehmensplans. - Erlangung von Kenntnissen im Umgang mit fortgeschrittenen digitalen Werkzeugen und Technologien. 	<ul style="list-style-type: none"> - Erläuterung von Konzepten für digitale Strategien. - Demonstration des Verständnisses dafür, wie digitale Strategien zum Unternehmenserfolg beitragen, und Unterstützung bei der Entwicklung der ersten Schritte im digitalen Marketing. 	
Weitere Informationen:		
Schlüsselwörter:		
Digitale Strategien Marktsegmentierung Digitaler Unternehmensplan Werkzeuge und Technologien Online-Präsenz Zielgruppe Digitale Kommunikation		
Entrecomp-Kompetenzen:		
Erkennung von Gelegenheiten Initiative und Eigenverantwortung		

Planung und Verwaltung
Die Initiative ergreifen
Kreativität
Digitale Kommunikation
Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 1.1	
Niveau: Mittelstufe	<p>Titel: Einführung in digitale Strategien und Segmentierung</p>
	<p>Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden die Grundstufen Konzepte der digitalen Strategien und der Segmentierung kennen. Es richtet sich an Erwachsenenbildner:innen, die mit Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten, und an Erwachsene mit Migrationsgeschichte, die ihr erstes digitales Unternehmen gründen wollen. Die Teilnehmer:innen werden erkunden warum digitale Strategien und Segmentierung für den Erfolg moderner Unternehmen entscheidend sind und wie diese Konzepte effektiv angewendet werden können, um das Wachstum ihrer Unternehmen zu unterstützen.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Identifizierung verschiedener digitaler Strategien und ihrer Anwendungen in unterschiedlichen Unternehmenskontexten. ● Anwendung digitaler Strategien zur Verbesserung von Online-Präsenz, Markenbildung und Kund:inneninteraktion. <p>Lernergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Identifizierung und Analyse verschiedener digitaler Strategien, die für ihr Unternehmen relevant sind. ● Effektive Anwendung digitaler Strategien zur Verbesserung der Online-Präsenz und der Kund:innenbindung.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkennung von Gelegenheiten - Kreativität - Vision - Wertschätzung von Ideen - Ethisches und nachhaltiges Denken

Unterkapitel 1.2	
Niveau (Mittelstufe)	Titel: Marktsegmentierung im digitalen Kontext
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel konzentriert sich auf Marktsegmentierungstechniken und betont deren Bedeutung für digitale Unternehmen. Die Teilnehmer:innen lernen, wie sie Zielmärkte im digitalen Umfeld identifizieren und definieren können. Anhand von praktischen Übungen und Fallstudien entwickeln die Lernenden die Fähigkeit, effektive Marktsegmentierungsstrategien anzuwenden, die es ihnen ermöglichen, Marketingbemühungen anzupassen und die Kund:innenansprache für einen größeren Unternehmenserfolg zu verbessern.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Entwicklung der Fähigkeit, Zielmärkte im digitalen Umfeld zu identifizieren und zu definieren. ● In der Lage sein, wirksame Marktsegmentierungsstrategien anzuwenden, um die Zielgruppe besser zu erreichen und zu bedienen.
	Erwartete Lernergebnisse: <ul style="list-style-type: none"> ● Analysieren und vergleichen Sie verschiedene Segmentierungsstrategien, die für digitale Unternehmungen geeignet sind. ● Anwendung von Segmentierungsstrategien, um Marketingmaßnahmen anzupassen und die Kund:innenansprache zu verbessern.
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none"> - Erkennung von Gelegenheiten - Kreativität - Planung und Verwaltung - Die Initiative ergreifen - Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 1.3	
Niveau (Mittelstufe)	Titel: Ausarbeitung eines digitalen Unternehmensplans
	Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel werden die Lernenden die Komponenten eines umfassenden digitalen Unternehmensplans untersuchen. Die Teilnehmer:innen lernen, wie sie Ziele, Strategien und Budgetierung in ihre Pläne integrieren können, die auf

	<p>spezifische Unternehmensziele und Bedürfnisse zugeschnitten sind. Durch die Analyse erfolgreicher digitaler Unternehmenspläne und praktische Übungen werden die Lernenden in die Lage versetzt, ihre eigenen digitalen Unternehmenspläne zu entwickeln, anzupassen und zu verfeinern, um sie mit ihren Unternehmenszielen in Einklang zu bringen und ihr Wachstum zu fördern.</p> <p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen Sie die wichtigsten Komponenten eines digitalen Unternehmensplans, einschließlich Ziele, Strategien, Budgetierung und messbare Ziele. ● Entwicklung der Fähigkeit, einen digitalen Unternehmensplan auf die spezifischen Unternehmensziele und -bedürfnisse zuzuschneiden. ● Analyse und Interpretation von Beispielen effektiver digitaler Unternehmenspläne, um daraus Lehren für das eigene Unternehmen zu ziehen. <p>Erwartete Lernergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Anpassung der digitalen Unternehmenspläne an die Unternehmensziele und -anforderungen. ● Bewertung und Gewinnung von Erkenntnissen aus erfolgreichen digitalen Unternehmensplänen zur Verbesserung ihrer eigenen Planungsbemühungen. <p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erkennen von Chancen: Erkennen von digitalen Chancen und Markttrends, die für das Unternehmen relevant sind, während der Ausarbeitung des Plans. - Planung und Verwaltung: Entwicklung und Organisation des digitalen Unternehmensplans, einschließlich Festlegung von Zielen, Strategien und Budgetierung. - Die Initiative ergreifen: Proaktiv nach innovativen Ansätzen und Lösungen im Rahmen des digitalen Unternehmensplans suchen. - Kreativität: Entwicklung neuer Ideen und Strategien zur Differenzierung des Unternehmens auf dem digitalen Markt. - Lernen durch Erfahrung: Kontinuierliche Verfeinerung des digitalen Unternehmensplans auf der Grundlage von Feedback und Erkenntnissen aus der Praxis, um seine Wirksamkeit zu verbessern.
--	---

Unterkapitel 1.4	
Niveau (Mittelstufe)	Titel: Werkzeuge und Technologien für digitale Unternehmungen
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel führt die Teilnehmer:innen in eine Vielzahl fortgeschrittener digitaler Tools und Technologien ein, die für digitale Unternehmen relevant sind. Die Lernenden entwickeln praktische Fähigkeiten im Umgang mit diesen Tools für Marketing, Vertrieb, Kund:innenservice und Analysen. Das Unterkapitel unterstreicht die Bedeutung der Auswahl und Integration der richtigen Tools zur Optimierung digitaler Abläufe und bietet praktische Erfahrungen und Einblicke, wie diese Technologien die Effizienz und Effektivität von Unternehmen steigern können.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Entwicklung praktischer Fähigkeiten im Umgang mit gängigen digitalen Tools und Plattformen. ● Aufbau der Fähigkeit, die richtigen Tools und Technologien auszuwählen und zu integrieren, um den digitalen Betrieb eines Unternehmens zu optimieren.
	Erwartete Lernergebnisse: <ul style="list-style-type: none"> ● Sammeln Sie praktische Erfahrungen mit gängigen digitalen Tools und Plattformen. ● Auswahl und Integration geeigneter Tools und Technologien zur Verbesserung der digitalen Abläufe in ihrem Unternehmen.
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none"> - Technologische Fertigkeiten: Digitale Werkzeuge und Technologien - Entwicklung von Kenntnissen im Umgang mit einer Vielzahl von digitalen Werkzeugen und Technologien, die für digitale Unternehmungen unerlässlich sind. - Erkennen von Chancen: Erkennung - Identifizierung von Möglichkeiten zur Nutzung bestimmter Tools und Technologien zur Verbesserung von Unternehmensprozessen und -ergebnissen. - Die Initiative ergreifen: Initiative und Unternehmer:innentum - Die Initiative ergreifen, um neue digitale Werkzeuge und Technologien zu erforschen und zu übernehmen, um die Effizienz

	<p>und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu verbessern.</p> <ul style="list-style-type: none">- Planung und Verwaltung: Planung und Management - Strategische Planung und Management der Integration und Implementierung digitaler Werkzeuge und Technologien im Rahmen des Unternehmens.- Digitale Kommunikation: Digitale Kommunikation - Effektive Kommunikation unter Verwendung digitaler Werkzeuge und Technologien zur Zusammenarbeit, Koordination und Ausführung von Aufgaben innerhalb digitaler Unternehmungen.
--	--

MODUL-3: Suchmaschinen-Optimierung (SEO)	
Thema: Suchmaschinen-Optimierung (SEO)	Dauer (in ah): 4-6 akademische Stunden
Zielgruppe: Erwachsenenbildner:innen, die mit Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten	
Methodik: Die Methodik besteht aus theoretischem Input, der durch Beispiele unterstützt wird. Dabei kann es sich um Beispiele für bewährte Praktiken oder um die Vorstellung praktischer Hilfsmittel handeln. Die Lernenden profitieren nicht nur von der Wissensvermittlung, sondern haben auch die Möglichkeit, ihre Kompetenzen zu entwickeln.	
Niveau: Grundstufe	
<p>Lernziele:</p> <p><u>1.1.: Einführung in die Welt der SEO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff SEO. ● Verstehen Sie, dass SEO ein Teil des Online-Marketings ist. ● Verstehen der Auswirkungen von SEO-Praktiken auf die Online-Sichtbarkeit. ● Lernen Sie das Ziel von SEO kennen. ● Analyse der Vorteile von SEO für das eigene Unternehmen. <p><u>1.2.: Zurück zum Anfang - Suchmaschine?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff und das Ziel von Suchmaschinen. ● Kennenlernen verschiedener Suchmaschinen. ● Verstehen Sie einen der Hauptprozesse von SEO: Crawling. ● Verstehen Sie einen der Hauptprozesse von SEO: Indizierung. ● Verstehen Sie einen der Hauptprozesse von SEO: Das Ranking. ● Sensibilisierung für die Bedeutung von Crawling, Indexierung und Ranking für das eigene Unternehmen. <p><u>1.3..: Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff Schlüsselwörter und die 	<p>Erwartete Lernergebnisse:</p> <p><u>1.1.: Einführung in die Welt der SEO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden erhalten einen ersten Einblick in SEO und dessen Ziel. ● Am Ende dieses Moduls werden sich die Lernenden der Bedeutung von SEO für ihr Unternehmen bewusst sein. <p><u>1.2.: Zurück zum Anfang - Suchmaschine?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Lernende können die Grundstufen Funktionen und Ziele von Suchmaschinen definieren. ● Die Lernenden können die wichtigsten SEO-Prozesse identifizieren, einschließlich Crawling, Indexierung und Ranking. ● Die Lernenden werden in der Lage sein, die Bedeutung dieser Prozesse für die Online-Präsenz ihres Unternehmens zu beurteilen und ihre Auswirkungen auf die Suchergebnisse zu verstehen. <p><u>1.3..: Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden verstehen die verschiedenen Arten von Schlüsselwörtern und ihre Rolle in der Suchmaschinenoptimierung, was ihnen ein allgemeineres Verständnis ihrer Bedeutung vermittelt. ● Durch die Konzentration auf die Zielgruppenanalyse erkennen die

<p>verschiedenen Arten von Schlüsselwörtern in SEO.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Schärfung des Bewusstseins für die Notwendigkeit einer Zielgruppenanalyse im Prozess der Schlüsselwortanalyse. ● Verstehen, wie Schlüsselwörter die Auffindbarkeit einer Website beeinflussen. ● Machen Sie sich mit verschiedenen (kostenlosen und kostenpflichtigen) Tools für die Keyword-Analyse vertraut, z. B. dem Google Keyword Planner. <p><u>1.4.: Wege zur Online-Sichtbarkeit</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verschaffen Sie sich einen Überblick über die wichtigsten Schritte der SEO-Strategie. ● Definieren Sie die Grundprinzipien von SEO. ● Erwerben Sie praktische Tipps, die für SEO-Anfänger:innen geeignet sind. ● Beispiele für bewährte Verfahren kennen. <p><u>1.5.: Tipps und</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verschaffen Sie sich einen Überblick über die wichtigsten Schritte der SEO-Strategie. ● Definieren Sie die Grundprinzipien von SEO. ● Erwerben Sie praktische Tipps, die für SEO-Anfänger:innen geeignet sind. ● Beispiele für bewährte Verfahren kennen. 	<p>Lernenden die strategische Ausrichtung von SEO-Maßnahmen und wie wichtig es ist, diese auf die Zielgruppe abzustimmen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden erwerben nicht nur technisches Wissen über Schlüsselwörter und ihre Auswirkungen auf die Sichtbarkeit von Websites, sondern lernen auch Tools und Methoden für eine effektive Schlüsselwortanalyse kennen. <p><u>1.4.: Wege zur Online-Sichtbarkeit</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden werden in der Lage sein, die Grundstufen Prinzipien der Suchmaschinenoptimierung zu erkennen und zu verstehen, um eine solide Grundlage für die Optimierung von Websites zu schaffen. ● Die Lernenden sind in der Lage, sowohl theoretische als auch praktische Aspekte von SEO zu kombinieren, um praktische und erfolgreiche Strategien zu entwickeln und anzuwenden. <p><u>1.5.: Tipps und</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden erhalten ein umfassendes Verständnis für die Grundstufen Prinzipien und Schritte einer effektiven SEO-Strategie. ● Die Lernenden erwerben sowohl theoretische als auch praktische SEO-Kenntnisse, die sie befähigen, Optimierungsmaßnahmen erfolgreich umzusetzen und Best-Practice-Beispiele anzuwenden.
<p>Weitere Informationen:</p> <p>Schlüsselwörter:</p> <p>Entrecomp-Kompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planung und Verwaltung - Wertschätzung von Ideen - Ethisches und nachhaltiges Denken - Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit - Kreativität - Vision - Lernen durch Erfahrung - Erkennen von Chancen - Die Initiative ergreifen 	

Unterkapitel 1.1. Einführung in die Welt der SEO	
Niveau: Grundstufe	Titel: Einführung in die Welt der SEO
	Übersicht über das Unterkapitel : In diesem Modul werden die Lernenden die Bedeutung und den Nutzen von SEO für ihr Unternehmen verstehen. Sie werden die Auswirkungen von SEO-Praktiken auf die Online-Sichtbarkeit verstehen und das Ziel von SEO erkennen, das darin besteht, die Platzierung in Suchmaschinen zu verbessern.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff SEO. ● Verstehen Sie, dass SEO ein Teil des Online-Marketings ist. ● Verstehen der Auswirkungen von SEO-Praktiken auf die Online-Sichtbarkeit. ● Lernen Sie das Ziel von SEO kennen. ● Analyse der Vorteile von SEO für das eigene Unternehmen
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none"> ● Planung und Verwaltung ● Wertschätzung von Ideen ● Ethisches und nachhaltiges Denken ● Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit

Unterkapitel 1.2. Zurück zum Anfang - Suchmaschine?	
Niveau: Grundstufe	Titel: Zurück zum Anfang - Suchmaschine?
	Überblick über das Unterkapitel : In diesem Modul werden die Lernenden zunächst in das Konzept und den Zweck von Suchmaschinen eingeführt: Sie werden lernen, wie Suchmaschinen funktionieren und warum sie wichtig sind. Sie werden verschiedene Suchmaschinen kennenlernen und die Unterschiede zwischen ihnen verstehen. Sie werden auch durch die drei Schlüsselkomponenten von Suchmaschinen geführt - Crawling, Indexierung und Ranking. Am Ende werden die Lernenden ein gutes Verständnis dafür haben, wie sie diese Komponenten nutzen können, um die Online-Präsenz ihres Unternehmens zu verbessern.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff und das Ziel von Suchmaschinen. ● Kennenlernen verschiedener Suchmaschinen. ● Verstehen Sie einen der Hauptprozesse von SEO: Crawling. ● Verstehen Sie einen der Hauptprozesse von SEO: Indizierung.

	<ul style="list-style-type: none"> • Verstehen Sie einen der Hauptprozesse von SEO: Das Ranking. • Sensibilisierung für die Bedeutung von Crawling, Indexierung und Ranking für das eigene Unternehmen. <p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planung und Verwaltung • Wertschätzung von Ideen • Ethisches und nachhaltiges Denken • Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit
--	--

Unterkapitel 1.3. Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen	
Niveau: Grundstufe	Titel: Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen
	<p>Übersicht über das Unterkapitel : In diesem Modul werden die Grundstufen-Konzepte der Suchmaschinenoptimierung (SEO) vermittelt. Die Lernenden werden in der Lage sein, den Begriff "Keywords" zu definieren und zwischen den verschiedenen Arten von Keywords in der SEO zu unterscheiden. Es wird die Bedeutung der Zielgruppenanalyse bei der Keyword-Analyse hervorgehoben und gezeigt, wie Keywords die Auffindbarkeit einer Website beeinflussen. Außerdem werden verschiedene kostenlose und kostenpflichtige Tools für die Keyword-Analyse vorgestellt, darunter der Google Keyword Planner.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definieren Sie den Begriff Keyword und die verschiedenen Arten von Keywords in SEO. • Schärfung des Bewusstseins für die Notwendigkeit einer Zielgruppenanalyse im Prozess der Keyword-Analyse. • Verstehen, wie Keywords die Auffindbarkeit einer Website beeinflussen. • Lernen Sie verschiedene (kostenlose und kostenpflichtige) Tools für die Keyword-Analyse kennen, z. B. den Google Keyword Planner.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kreativität • Vision • Wertschätzung von Ideen • Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 1.4. Wege zur Online-Sichtbarkeit	
Niveau: Grundstufe	Titel: Wege zur Online-Sichtbarkeit

	<p>Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Modul bietet einen umfassenden Einblick in die beiden Hauptkomponenten der Suchmaschinenoptimierung: On-Page- und Off-Page-Optimierung. Es umfasst die Analyse aller relevanten Faktoren der Inhaltserstellung, einschließlich Text, Video, Bilder, Links, Meta-Tags und URL-Struktur. Außerdem werden alle technischen Aspekte einer erfolgreichen On-Page-SEO behandelt, wie z. B. die Ladegeschwindigkeit der Seite, die Benutzerfreundlichkeit für mobile Geräte und die Integration von Sitemaps. Besonderes Augenmerk wird auf die Bedeutung von Backlinks für SEO und die Rolle von Social Signals für die Off-Page-Optimierung gelegt.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Lernen Sie die beiden Hauptkomponenten von SEO kennen: On-Page- und Off-Page-Optimierung. ● Analyse aller Faktoren, die bei der Erstellung von Inhalten eine Rolle spielen (Text, Video, Bilder, Links, Meta-Tags, URL-Struktur usw.). ● Analyse aller technischen Faktoren für erfolgreiches On-Page-SEO (Page Speed, Mobile Responsiveness, Sitemap, ...) ● Entwickeln Sie ein Verständnis für die Bedeutung von Backlinks für SEO. ● Verstehen Sie die Bedeutung sozialer Zeichen für Off-Page-SEO.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Vision ● Lernen durch Erfahrung ● Wertschätzung von Ideen ● Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit

Unterkapitel 1.5. Tipps und Tricks	
Niveau: Grundstufe	<p>Titel: Tipps und Tricks</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel: In diesem Unterkapitel erhalten die Lernenden einen Überblick/eine Zusammenfassung der wichtigsten Schritte, die für die beste SEO-Strategie erforderlich sind. Dieser kurze Leitfaden enthält auch Tipps für alle, die Anfänger:innen in Sachen SEO sind.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verschaffen Sie sich einen Überblick über die wichtigsten Schritte der SEO-Strategie. ● Definieren Sie die Grundprinzipien von SEO. ● Erwerben Sie praktische Tipps, die für SEO-Anfänger:innen geeignet sind.

	<ul style="list-style-type: none">● Beispiele für bewährte Verfahren kennen.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none">● Vision● Planung und Management● Lernen durch Erfahrung● Erkennen von Chancen● Die Initiative ergreifen

MODUL-3: Suchmaschinen-Optimierung (SEO)	
Thema: Suchmaschinen-Optimierung (SEO)	Dauer (in ah): 8 akademische Stunden
Zielgruppe: Erwachsenenbildner:innen, die mit Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten	
Methodik: Die Methodik besteht aus theoretischem Input, der durch Beispiele unterstützt wird. Dabei kann es sich um Beispiele für bewährte Verfahren oder um die Vorstellung praktischer Hilfsmittel handeln. Die Lernenden profitieren nicht nur von der Wissensvermittlung, sondern haben auch die Möglichkeit, ihre Kompetenzen zu entwickeln.	
Niveau: Fortgeschritten	
<p>Lernziele:</p> <p><u>1.1.: Einführung in die Welt der SEO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff "Suchmaschine" und nennen Sie Beispiele. ● Definieren Sie den Begriff SEO. ● Erklären Sie die Bedeutung von SEO im Online-Marketing. ● Identifizieren Sie die Vorteile von SEO. ● die Auswirkungen der SEO-Praxis auf die Online-Sichtbarkeit zu verstehen. <p><u>1.2.: Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff Keyword und die verschiedenen Arten von Keywords in der SEO. ● Verstehen, wie Schlüsselwörter die Auffindbarkeit einer Website beeinflussen. ● Schaffen Sie ein Bewusstsein für die Bedeutung der Zielgruppenanalyse in der Suchmaschinenoptimierung. ● Analyse der eigenen Zielgruppe und ihrer Bedürfnisse. ● Anwendung von Methoden der Schlüsselwortanalyse. 	<p>Erwartete Lernergebnisse:</p> <p><u>1.1.: Einführung in die Welt der SEO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden erhalten einen ersten Einblick in SEO und dessen Ziel. ● Am Ende dieses Moduls werden sich die Lernenden der Bedeutung von SEO für ihr Unternehmen bewusst sein. <p><u>1.2.: Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden sind in der Lage, Grundstufenkonzepte von Schlüsselwörtern und deren Arten in der Suchmaschinenoptimierung zu identifizieren und zu erklären, um eine breitere Basis für das Verständnis zu schaffen. ● Die Lernenden sind in der Lage, die Wechselwirkungen zwischen Schlüsselwörtern und der Sichtbarkeit einer Website zu erklären, so dass sie die Bedeutung von Schlüsselwörtern in der SEO-Strategie besser verstehen können.

1.3.: SEO-Grundlagen: On-Page- und Off-Page-Strategien

- Definieren Sie die Begriffe On-Page-SEO und Off-Page-SEO.
- Verstehen Sie die Bedeutung von On-Page- und Off-Page-SEO.
- Schaffen Sie ein Bewusstsein für die Bedeutung von Inhalten als Kernstück der On-Page-SEO.
- Anwendung aller Faktoren, die bei der Erstellung von Inhalten eine Rolle spielen (Text, Video, Bilder, Links, Meta-Tags, URL-Struktur, ...)
- Anwendung aller technischen Faktoren für erfolgreiches On-Page-SEO (Page Speed, Mobile Responsiveness, Sitemap,...)
- Entwickeln Sie ein Verständnis für die Bedeutung von Backlinks für SEO.
- Lernen Sie Methoden zur Generierung hochwertiger Backlinks kennen.
- Verstehen Sie die Bedeutung sozialer Zeichen für Off-Page-SEO.

1.4.: Boost Your SEO: Überwachung leicht gemacht

- Erklären Sie, warum SEO-Monitoring wichtig ist.
- Nennen Sie die Vorteile einer regelmäßigen SEO-Überwachung.
- Definieren Sie den Begriff KPIs (Key Performance Indicators)
- Auswertung der wichtigsten On-Page-KPIs (organischer Traffic, Keyword-Ranking, durchschnittliche Verweildauer auf der Seite, Absprungrate)
- Bewerten Sie die wichtigsten Off-Page-KPIs (Backlink-Qualität und -Quantität)
- Auswertung der wichtigsten allgemeinen KPIs (Seitenladezeit, Indexierung in Google, mobile Nutzererfahrung)
- Anwendung von Tools zur SEO-Überwachung.

1.5.: Tipps und Tricks

- Die Lernenden sind in der Lage, die Bedeutung der Zielgruppenanalyse in der SEO-Praxis zu erkennen und anzuwenden, indem sie die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe verstehen und geeignete Methoden der Keyword-Analyse anwenden, um ihre Inhalte gezielt zu optimieren.

1. 3.: SEO-Grundlagen: On-Page- und Off-Page-Strategien

- Die Lernenden werden in der Lage sein, die Grundstufendeutung von On-Page-SEO zu verstehen und ihre Relevanz für die Sichtbarkeit und das Ranking von Websites in Suchmaschinen zu erkennen.
- Die Lernenden werden ein umfassendes Verständnis dafür entwickeln, dass qualitativ hochwertige Inhalte das Herzstück einer effektiven On-Page-SEO sind, und sie werden in der Lage sein, Strategien für die Erstellung und Optimierung von Inhalten zu formulieren und dabei verschiedene Medienformate und -elemente zu berücksichtigen.
- Die Lernenden sind in der Lage, alle relevanten Faktoren, sowohl inhaltliche als auch technische, die für eine erfolgreiche On-Page-SEO wichtig sind, anzuwenden und zu integrieren, um eine optimale Sichtbarkeit und Nutzererfahrung auf Websites zu gewährleisten.

- Verschaffen Sie sich einen Überblick über die wichtigsten Schritte der SEO-Strategie.
- Definieren Sie die Grundprinzipien von SEO.
- Erwerben Sie praktische Tipps, die für SEO-Anfänger:innen geeignet sind.
- Beispiele für bewährte Verfahren kennen.

- Die Lernenden sind in der Lage, komplexe Konzepte wie Off-Page-SEO zu definieren und zu erklären und ihre Bedeutung für die Gesamtstrategie der Suchmaschinenoptimierung zu verstehen.
- Identifizierung und Anwendung verschiedener Methoden zur Generierung hochwertiger Backlinks, um die Sichtbarkeit einer Website zu erhöhen.
- Sie verstehen die Faktoren, die das Ranking einer Website beeinflussen, und können analysieren, welche Rolle soziale Signale und Backlinks für das Suchmaschinenranking spielen.

1.4.: Boost Your SEO: Überwachung leicht gemacht

- Die Lernenden verstehen die Bedeutung von SEO-Monitoring und können erklären, warum regelmäßiges Monitoring für den Erfolg einer Website unerlässlich ist.
- Die Lernenden sind in der Lage, die Vorteile eines regelmäßigen SEO-Monitorings zu nennen und die Auswirkungen auf die Leistung einer Website hervorzuheben, indem sie Vorteile wie eine verbesserte Sichtbarkeit, mehr Besucher und höhere Konversionsraten hervorheben.
- Die Lernenden sind in der Lage, relevante SEO-KPIs, sowohl On-Page- als auch Off-Page-KPIs, sowie allgemeine KPIs zu definieren

	<p>und zu bewerten und Tools zu deren Überwachung und Analyse effektiv einzusetzen.</p> <p><u>1.5. : Tipps und Tricks</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verschaffen Sie sich einen Überblick über die wichtigsten Schritte der SEO-Strategie. ● Definieren Sie die Grundprinzipien von SEO. ● Erwerben Sie praktische Tipps, die für SEO-Anfänger:innen geeignet sind. ● Beispiele für bewährte Verfahren kennen.
<p>Weitere Informationen:</p> <p>Schlüsselwörter:</p> <p>Entrecomp-Kompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planung und Verwaltung - Wertschätzung von Ideen - Ethisches und nachhaltiges Denken - Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit - Kreativität - Vision - Lernen durch Erfahrung - Erkennen von Chancen - Die Initiative ergreifen 	

Unterkapitel 1.1. Einführung in die Welt der SEO	
<p>Niveau: Fortgeschritten</p>	<p>Titel: Einführung in die Welt der SEO</p>
	<p>Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel erhalten die Lernenden einen ersten Einblick in die Thematik der Suchmaschinenoptimierung (SEO). Sie werden für die Notwendigkeit von SEO für ihr eigenes Unternehmen sensibilisiert.</p> <p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff "Suchmaschine" und nennen Sie Beispiele. ● Definieren Sie den Begriff SEO. ● Erklären Sie die Bedeutung von SEO im Online-Marketing. ● Identifizieren Sie die Vorteile von SEO.

	<ul style="list-style-type: none"> ● die Auswirkungen der SEO-Praxis auf die Online-Sichtbarkeit zu verstehen.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Planung und Verwaltung ● Wertschätzung von Ideen ● Ethisches und nachhaltiges Denken ● Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit

Unterkapitel 1.2. Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen	
Niveau: Fortgeschritten	<p>Titel: Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel: Dieses Unterkapitel konzentriert sich auf einen der wichtigsten Aspekte der Suchmaschinenoptimierung: Keywords. Neben dem theoretischen Input werden Methoden und Tools zur Keyword-Analyse beschrieben. Die Teilnehmer:innen lernen, wie sie eine Keyword-Analyse unter Berücksichtigung ihrer Zielgruppe und Bedürfnisse durchführen können.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie den Begriff Keyword und die verschiedenen Arten von Keywords in der SEO. ● Verstehen, wie Schlüsselwörter die Auffindbarkeit einer Website beeinflussen. ● Schaffen Sie ein Bewusstsein für die Bedeutung der Zielgruppenanalyse in der Suchmaschinenoptimierung. ● Analyse der eigenen Zielgruppe und ihrer Bedürfnisse. ● Anwendung von Methoden der Schlüsselwortanalyse. ● Lernen Sie verschiedene (kostenlose und kostenpflichtige) Tools für die Keyword-Analyse kennen, z. B. den Google Keyword Planner.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kreativität ● Vision ● Wertschätzung von Ideen ● Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 1.3. SEO-Grundlagen: On-Page- und Off-Page-Strategien	
Niveau: Fortgeschrittene	<p>Titel: SEO-Grundlagen: On-Page- und Off-Page-Strategien</p>
	<p>Übersicht über die Untermodule: Dieses Kapitel konzentriert sich auf ein umfassendes Verständnis von On-Page- und Off-Page-SEO. Es vermittelt die wesentlichen Aspekte der</p>

	<p>Optimierung einer Website für Suchmaschinen. Die Lernenden erhalten ein Verständnis für die Erstellung von Inhalten als Kernstück der On-Page-SEO. Der Kurs konzentriert sich auch auf die technischen Aspekte, denn die Technologie ist der Code hinter jeder Website. Darüber hinaus erfahren die Lernenden etwas über die Aktivitäten, die außerhalb einer Website durchgeführt werden, um die Platzierung der Website in den Suchmaschinen zu verbessern. Hier dreht sich alles um Off-Page-SEO. Der Schwerpunkt liegt auf Backlinks, aber auch andere Faktoren, die das Ranking einer Website beeinflussen, werden in diesem Modul berücksichtigt.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definieren Sie die Begriffe On-Page-SEO und Off-Page-SEO. • Verstehen Sie die Bedeutung von On-Page- und Off-Page-SEO. • Schaffen Sie ein Bewusstsein für die Bedeutung von Inhalten als Kernstück der On-Page-SEO. • Anwendung aller Faktoren, die bei der Erstellung von Inhalten eine Rolle spielen (Text, Video, Bilder, Links, Meta-Tags, URL-Struktur, ...) • Anwendung aller technischen Faktoren für erfolgreiches On-Page-SEO (Page Speed, Mobile Responsiveness, Sitemap,...) • Entwickeln Sie ein Verständnis für die Bedeutung von Backlinks für SEO. • Lernen Sie Methoden zur Generierung hochwertiger Backlinks kennen. • Verstehen Sie die Bedeutung sozialer Zeichen für Off-Page-SEO.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vision • Lernen durch Erfahrung • Wertschätzung von Ideen • Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit

Unterkapitel 1.4. Boost Your SEO: Überwachung leicht gemacht	
Niveau: Fortgeschritten	Titel: Boost Your SEO: Überwachung leicht gemacht
	<p>Übersicht über das Unterkapitel: In diesem Unterkapitel erhalten die Lernenden alle notwendigen Informationen, um ihre SEO-Strategie regelmäßig zu verbessern. Der Schwerpunkt liegt auf KPIs, insbesondere auf der Auswertung der wichtigsten On-Page-, Off-Page- und allgemeinen KPIs. Außerdem lernen die Lernenden verschiedene Tools kennen, die den regelmäßigen Monitoring-Prozess unterstützen.</p>

	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Erklären Sie, warum SEO-Monitoring wichtig ist. ● Nennen Sie die Vorteile einer regelmäßigen SEO-Überwachung. ● Definieren Sie den Begriff KPIs (Key Performance Indicators) ● Auswertung der wichtigsten On-Page-KPIs (organischer Traffic, Keyword-Ranking, durchschnittliche Verweildauer auf der Seite, Absprungrate) ● Bewerten Sie die wichtigsten Off-Page-KPIs (Backlink-Qualität und -Quantität) ● Auswertung der wichtigsten allgemeinen KPIs (Seitenladezeit, Indexierung in Google, mobile Nutzererfahrung) ● Anwendung von Tools zur SEO-Überwachung.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Erkennen von Chancen ● Vision ● Wertschätzung von Ideen ● Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 1.5. Tipps und Tricks	
Niveau: Fortgeschrittene	<p>Titel: Tipps und Tricks</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel: In diesem Unterkapitel erhalten die Lernenden einen Überblick/eine Zusammenfassung der wichtigsten Schritte, die für die beste SEO-Strategie erforderlich sind. Dieser kurze Leitfaden enthält auch Tipps für alle, die Anfänger:innen in Sachen SEO sind.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verschaffen Sie sich einen Überblick über die wichtigsten Schritte der SEO-Strategie. ● Definieren Sie die Grundprinzipien von SEO. ● Erwerben Sie praktische Tipps, die für SEO-Anfänger:innen geeignet sind. ● Beispiele für bewährte Verfahren kennen.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Vision ● Planung und Management ● Lernen durch Erfahrung ● Erkennen von Chancen ● Die Initiative ergreifen

MODUL 3: ELEKTRONISCHER HANDEL	
Thema: E-COMMERCE	Dauer (in ah): 6 akademische Stunden
Zielgruppe: ERWACHSENE, ERWACHSENENBILDNER:INNEN, MODERATOR:INNEN.	
Einführung In diesem Modul werden die Lernenden die Grundlagen des E-Commerce erforschen und die Landschaft, die Vorteile und die wesentlichen Schritte zum Aufbau eines E-Commerce-Unternehmens verstehen. Durch gezielte Lektionen werden die Teilnehmer:innen Grundstufe-Kenntnisse und praktische Fähigkeiten erwerben, um sich auf dem digitalen Markt zurechtzufinden.	
Niveau : Fortgeschritten	
Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen der Grundstufen Konzepte und der Bedeutung des elektronischen Handels. ● Ermitteln Sie die Schritte zur Gründung eines E-Commerce-Unternehmens. ● Erkennen der verschiedenen Unternehmensmodelle im elektronischen Handel. 	Erwartete Lernergebnisse: <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden können ein Verständnis der E-Commerce-Landschaft und ihrer Bedeutung nachweisen. ● Die Lernenden sind in der Lage, den Prozess der Gründung eines E-Commerce-Unternehmens zu skizzieren. ● Die Lernenden können verschiedene Unternehmensmodelle des elektronischen Unternehmensverkehrs und deren Merkmale identifizieren.
Schlüsselwörter: Digitales Marketing, E-Commerce, Online-Unternehmen, Marktforschung, Unternehmensmodelle.	
Entrecomp-Kompetenzen: Initiative ergreifen, Lernen durch Erfahrung, Erkennen von Chancen, Planung und Management.	

Unterkapitel 3.1 Überblick über die E-Commerce-Landschaft	
	Titel: Überblick über die E-Commerce-Landschaft
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel führt die Lernenden in die Geschichte und die Entwicklung des elektronischen Handels ein und beleuchtet

Niveau : Fortgeschritten	die wichtigsten Trends und die globalen Auswirkungen der digitalen Marktplätze.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● den historischen Kontext und die Entwicklung des elektronischen Unternehmensverkehrs zu verstehen. ● Erkennen der globalen Auswirkungen und aktuellen Trends im elektronischen Handel.
	Entrecomp-Kompetenzen: Chancen erkennen, Lernen durch Erfahrung.

Unterkapitel 3.2 Aufbau eines E-Commerce-Unternehmens	
Niveau : Fortgeschritten	Titel: Aufbau eines E-Commerce-Unternehmens
	Übersicht über das Unterkapitel : Die Lernenden werden die wesentlichen Schritte zur Gründung eines E-Commerce-Unternehmens erkunden, von der Identifizierung eines Nischenmarktes über die Erstellung eines Unternehmensplans bis hin zur Auswahl der richtigen E-Commerce-Plattform.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Identifizieren Sie einen profitablen Nischenmarkt und entwickeln Sie einen Unternehmensplan. ● Verständnis der verschiedenen E-Commerce-Plattformen und ihrer Funktionen
	Entrecomp-Kompetenzen: Initiative ergreifen, Planung und Management.

Unterkapitel 3.3 Bedeutung und Vorteile des elektronischen Handels	
	Titel: Bedeutung und Vorteile des elektronischen Handels
	Übersicht über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel werden die Bedeutung des elektronischen Handels in der modernen Wirtschaft und die

Niveau : Fortgeschritten	Vorteile, die er Unternehmen und Verbrauchern gleichermaßen bietet, erörtert.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • die Bedeutung des elektronischen Unternehmensverkehrs in der globalen Wirtschaft zu verstehen. • Identifizierung der Vorteile des elektronischen Handels für Unternehmen und Verbraucher.
	Entrecomp-Kompetenzen: Erkennen von Chancen, Vision.

Unterkapitel 3.4 Auswahl einer E-Commerce-Plattform	
Niveau : Fortgeschritten	Titel: Auswahl einer E-Commerce-Plattform
	Übersicht über das Unterkapitel : Die Lernenden werden verschiedene E-Commerce-Plattformen erkunden, ihre Funktionen vergleichen und verstehen, wie sie die beste Plattform für ihre Anforderungen auswählen können.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Vergleichen Sie verschiedene E-Commerce-Plattformen. • Treffen Sie fundierte Entscheidungen bei der Auswahl der richtigen Plattform für Ihr Unternehmen.
	Entrecomp-Kompetenzen: Planung und Management, Initiative ergreifen.

Unterkapitel 3.5 Sicherstellung der mobilen Reaktionsfähigkeit	
	Titel: Sicherstellung der mobilen Reaktionsfähigkeit

Niveau : Fortgeschritten	Übersicht über das Unterkapitel :
	Die Gewährleistung der mobilen Reaktionsfähigkeit einer E-Commerce-Website ist in der heutigen digitalen Landschaft, in der immer mehr Verbraucher mobile Geräte zum Surfen und Einkaufen im Internet nutzen, von entscheidender Bedeutung. Mobile Responsiveness bezieht sich auf die Fähigkeit einer Website, sich an verschiedene Bildschirmgrößen und Geräte, einschließlich Smartphones und Tablets, anzupassen und diese korrekt anzuzeigen.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung von Strategien zur Gewährleistung der mobilen Reaktionsfähigkeit. • Verstehen Sie die Bedeutung der mobilen Reaktionsfähigkeit für E-Commerce-Websites.
	Entrecomp-Kompetenzen: Planung und Management, Initiative ergreifen

Unterkapitel 3.6 Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit (UX) und der Benutzeroberfläche (UI)	
Niveau : Fortgeschritten	Titel: Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit (UX) und der Benutzeroberfläche (UI)
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel behandelt Strategien zur Schaffung eines nahtlosen und ansprechenden Einkaufserlebnisses, wobei der Schwerpunkt auf intuitiver Navigation, mobiler Reaktionsfähigkeit, visueller Attraktivität, vereinfachten Kassiervorgängen und Personalisierung liegt.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung von Strategien zur Verbesserung von UX und UI.

	<ul style="list-style-type: none"> • Sie wissen, wie wichtig die Reaktionsfähigkeit von Mobiltelefonen und schnelle Ladegeschwindigkeiten sind.
	Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Erkennen von Chancen, Planung und Management

Unterkapitel 3.7 Website-Sicherheit und SSL-Zertifikate für E-Commerce

Niveau : Fortgeschritten	Titel: Website-Sicherheit und SSL-Zertifikate für E-Commerce
	Übersicht über das Unterkapitel : Die Lernenden verstehen, wie wichtig die Sicherheit von Websites ist und wie SSL-Zertifikate Online-Transaktionen schützen und die Vertraulichkeit, Integrität und Authentizität von Daten gewährleisten.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Implementieren Sie SSL-Zertifikate für sichere Online-Transaktionen. • Verstehen Sie, welche Rolle die Sicherheit einer Website beim Aufbau von Kund:innenvertrauen spielt.
	Entrecomp-Kompetenzen: Planung und Management, Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 3.8 Zahlungsabwicklung und Logistik

	Titel: Zahlungsabwicklung und Logistik
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel befasst sich mit verschiedenen Zahlungsgateway-Optionen, Transaktionsmanagement, Zahlungssicherheit und effektiven Versandstrategien.

Niveau : Fortgeschritten	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Wählen Sie das richtige Zahlungsgateway für Ihr E-Commerce-Unternehmen. • Einführung sicherer Zahlungssysteme. • Entwicklung wirksamer Versandstrategien.
	Entrecomp-Kompetenzen: Planung und Management, Initiative ergreifen.

Unterkapitel 3.9 Zukünftige Trends im elektronischen Handel	
Niveau : Fortgeschritten	Titel: Künftige Trends im elektronischen Handel
	Übersicht über das Unterkapitel : Die Lernenden werden zukünftige Trends wie KI, AR/VR, Voice Commerce, Nachhaltigkeit und Omnichannel-Integration analysieren und ihre potenziellen Auswirkungen auf die E-Commerce-Branche verstehen.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Bewertung künftiger Trends und ihrer Auswirkungen auf den elektronischen Handel. • Entwicklung von Strategien zur Anpassung an neue Trends.
	Entrecomp-Kompetenzen: Vision, Erkennen von Chancen, Planung und Management

Unterkapitel 3.10 Tipps und Tricks für den Erfolg im E-Commerce

Niveau : Fortgeschritten	<p>Titel:</p> <p>Tipps und Tricks für den Erfolg im E-Commerce</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>Dieses Unterkapitel bietet praktische Tipps und Tricks für den Aufbau eines erfolgreichen E-Commerce-Unternehmens, wobei der Schwerpunkt auf der Identifizierung von Nischen, der Auswahl von Plattformen, der UX-Optimierung, SEO, Sicherheit und Kund:innenbetreuung liegt.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung praktischer Strategien für den Erfolg im elektronischen Handel. • Optimierung der E-Commerce-Aktivitäten für Wachstum und Nachhaltigkeit.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Lernen durch Erfahrung, Initiative ergreifen</p>

MODUL 3: ELEKTRONISCHER HANDEL	
Thema: E-COMMERCE	Dauer (in ah): 6 akademische Stunden
Zielgruppe: ERWACHSENE, ERWACHSENENBILDNER:INNEN, MODERATOR:INNEN.	
<p>Einführung</p> <p>In diesem Modul werden die Lernenden die mittleren Aspekte des E-Commerce erforschen und ein tiefes Verständnis der aktuellen Landschaft, der Branchentrends und der Tools und Strategien erlangen, die den Erfolg von Online-Unternehmen vorantreiben.</p>	
Niveau : Mittelstufe	
<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen der Entwicklung und der aktuellen Landschaft des elektronischen Handels. ● Erkundung verschiedener Unternehmensmodelle für den elektronischen Handel. ● Lernen Sie die wichtigsten Schritte zur Gründung eines E-Commerce-Unternehmens kennen. ● Entdecken Sie Strategien zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit (UX) und der Benutzeroberfläche (UI). ● Ermittlung bewährter Verfahren für die Zahlungsabwicklung und Logistik. ● Analyse der künftigen Trends im elektronischen Handel. ● Anwendung praktischer Kenntnisse durch Fallstudien und Übungen. 	<p>Erwartete Lernergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden können ein Verständnis der E-Commerce-Landschaft und ihrer Bedeutung nachweisen. ● Die Lernenden sind in der Lage, den Prozess der Gründung eines E-Commerce-Unternehmens zu skizzieren. ● Die Lernenden können verschiedene Unternehmensmodelle des elektronischen Unternehmensverkehrs und deren Merkmale identifizieren. ● Die Lernenden werden Strategien zur Verbesserung von UX und UI umsetzen. ● Die Lernenden können Transaktionen und Zahlungssicherheit effektiv verwalten. ● Die Lernenden entwickeln Versandstrategien und setzen sie um. ● Die Lernenden werden zukünftige Trends und ihre Auswirkungen auf den elektronischen Handel bewerten. ●



Schlüsselwörter: Digitales Marketing, E-Commerce, Onlinehandel, Marktforschung, Unternehmensmodelle, UX, UI, Zahlungsabwicklung, Logistik, Zukunftstrends

Entrecomp-Kompetenzen: Eigeninitiative, Lernen durch Erfahrung, Erkennen von Chancen, Planung und Management

Unterkapitel 3.1 Überblick über die E-Commerce-Landschaft

Niveau : Fortgeschritten	Titel: Überblick über die E-Commerce-Landschaft
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel führt die Lernenden in die Geschichte und die Entwicklung des elektronischen Handels ein und beleuchtet die wichtigsten Trends und die globalen Auswirkungen der digitalen Marktplätze.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● den historischen Kontext und die Entwicklung des elektronischen Unternehmensverkehrs zu verstehen. ● Erkennen der globalen Auswirkungen und aktuellen Trends im elektronischen Handel.
	Entrecomp-Kompetenzen: Chancen erkennen, Lernen durch Erfahrung.

Unterkapitel 3.2 Aufbau eines E-Commerce-Unternehmens

Niveau : Fortgeschritten:	Titel: Aufbau eines E-Commerce-Unternehmens
	Übersicht über das Unterkapitel : Die Lernenden werden die wesentlichen Schritte zur Gründung eines E-Commerce-Unternehmens erkunden, von der Identifizierung eines Nischenmarktes über die Erstellung eines Unternehmensplans bis hin zur Auswahl der richtigen E-Commerce-Plattform.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Identifizieren Sie einen profitablen Nischenmarkt und entwickeln Sie einen Unternehmensplan. ● Verständnis der verschiedenen E-Commerce-Plattformen und ihrer Funktionen



	<p style="text-align: center;">Entrecomp-Kompetenzen:</p> <p>Initiative ergreifen, Planung und Management.</p>
--	---

Unterkapitel 3.3 Bedeutung und Vorteile des elektronischen Handels

Niveau : Fortgeschritten	<p>Titel: Bedeutung und Vorteile des elektronischen Handels</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>In diesem Unterkapitel werden die Bedeutung des elektronischen Handels in der modernen Wirtschaft und die Vorteile, die er Unternehmen und Verbrauchern gleichermaßen bietet, erörtert.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● die Bedeutung des elektronischen Unternehmensverkehrs in der globalen Wirtschaft zu verstehen. ● Identifizierung der Vorteile des elektronischen Handels für Unternehmen und Verbraucher.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen: Erkennen von Chancen, Vision.</p>

Unterkapitel 3.4 Auswahl einer E-Commerce-Plattform
--

	<p>Titel: Auswahl einer E-Commerce-Plattform</p>
--	---

Niveau : Fortgeschritten	Übersicht über das Unterkapitel :
	Die Lernenden werden verschiedene E-Commerce-Plattformen erkunden, ihre Funktionen vergleichen und verstehen, wie sie die beste Plattform für ihre Unternehmenlichen Anforderungen auswählen können.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Vergleichen Sie verschiedene E-Commerce-Plattformen. • Treffen Sie fundierte Entscheidungen bei der Auswahl der richtigen Plattform für Ihr Unternehmen.
	Entrecomp-Kompetenzen: Planung und Management, Initiative ergreifen.

Unterkapitel 3.5 Sicherstellung der mobilen Reaktionsfähigkeit	
Niveau : Fortgeschritten	Titel: Sicherstellung der mobilen Reaktionsfähigkeit
	Übersicht über das Unterkapitel : Die Gewährleistung der mobilen Reaktionsfähigkeit einer E-Commerce-Website ist in der heutigen digitalen Landschaft, in der immer mehr Verbraucher mobile Geräte zum Surfen und Einkaufen im Internet nutzen, von entscheidender Bedeutung. Mobile Responsiveness bezieht sich auf die Fähigkeit einer Website, sich an verschiedene Bildschirmgrößen und Geräte, einschließlich Smartphones und Tablets, anzupassen und diese korrekt anzuzeigen.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung von Strategien zur Gewährleistung der mobilen Reaktionsfähigkeit.



	<ul style="list-style-type: none"> • Verstehen Sie die Bedeutung der mobilen Reaktionsfähigkeit für E-Commerce-Websites.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen: Planung und Management, Initiative ergreifen</p>

Unterkapitel 3.6 Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit (UX) und der Benutzeroberfläche (UI)

Niveau : Mittelstufe	<p>Titel: Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit (UX) und der Benutzeroberfläche (UI)</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>Dieses Unterkapitel behandelt Strategien zur Schaffung eines nahtlosen und ansprechenden Einkaufserlebnisses, wobei der Schwerpunkt auf intuitiver Navigation, mobiler Reaktionsfähigkeit, visueller Attraktivität, vereinfachten Kassiervorgängen und Personalisierung liegt.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung von Strategien zur Verbesserung von UX und UI. • Sie wissen, wie wichtig die Reaktionsfähigkeit von Mobiltelefonen und schnelle Ladegeschwindigkeiten sind.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Erkennen von Chancen, Planung und Management</p>

Unterkapitel 3.7 Website-Sicherheit und SSL-Zertifikate für E-Commerce





Niveau : Fortgeschritten	Titel: Website-Sicherheit und SSL-Zertifikate für E-Commerce
	Übersicht über das Unterkapitel : Die Lernenden verstehen, wie wichtig die Sicherheit von Websites ist und wie SSL-Zertifikate Online-Transaktionen schützen und die Vertraulichkeit, Integrität und Authentizität von Daten gewährleisten.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none">• Implementieren Sie SSL-Zertifikate für sichere Online-Transaktionen.• Verstehen Sie, welche Rolle die Sicherheit einer Website beim Aufbau von Kund:innenvertrauen spielt.
	Entrecomp-Kompetenzen: Planung und Management, Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 3.8 Zahlungsabwicklung und Logistik

Niveau : Mittelstufe	Titel: Zahlungsabwicklung und Logistik
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel befasst sich mit verschiedenen Zahlungsgateway-Optionen, Transaktionsmanagement, Zahlungssicherheit und effektiven Versandstrategien.
	Lernziele:





	<ul style="list-style-type: none">• Wählen Sie das richtige Zahlungs-Gateway für Ihr E-Commerce-Unternehmen.• Einführung sicherer Zahlungssysteme.• Entwicklung wirksamer Versandstrategien.
	Entrecomp-Kompetenzen: Planung und Management, Initiative ergreifen.

Unterkapitel 3.9 Zukünftige Trends im elektronischen Handel

Niveau : Mittelstufe	Titel: Künftige Trends im elektronischen Handel
	Übersicht über das Unterkapitel : Die Lernenden werden zukünftige Trends wie KI, AR/VR, Voice Commerce, Nachhaltigkeit und Omnichannel-Integration analysieren und ihre potenziellen Auswirkungen auf die E-Commerce-Branche verstehen.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none">• Bewertung künftiger Trends und ihrer Auswirkungen auf den elektronischen Handel.• Entwicklung von Strategien zur Anpassung an neue Trends.
	Entrecomp-Kompetenzen: Vision, Erkennen von Chancen, Planung und Management





Unterkapitel 3.10 Tipps und Tricks für den Erfolg im E-Commerce

Niveau : Mittelstufe	<p>Titel: Tipps und Tricks für den Erfolg im E-Commerce</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>Dieses Unterkapitel bietet praktische Tipps und Tricks für den Aufbau eines erfolgreichen E-Commerce-Unternehmens, wobei der Schwerpunkt auf der Identifizierung von Nischen, der Auswahl von Plattformen, der Optimierung der Benutzeroberfläche, der Suchmaschinenoptimierung, der Sicherheit und dem Kund:innensupport liegt.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung praktischer Strategien für den Erfolg des elektronischen Handels. • Optimierung der E-Commerce-Aktivitäten für Wachstum und Nachhaltigkeit.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Lernen durch Erfahrung, Initiative ergreifen</p>

Praktische Übungen und Fallstudien

1. **Erstellung eines Unternehmensplans:** Entwerfen Sie eine Zusammenfassung, beschreiben Sie Ihr Unternehmensmodell, führen Sie Marktforschung durch, erstellen Sie einen Marktanalysebericht, entwickeln Sie eine Marketing- und Verkaufsstrategie, skizzieren Sie betriebliche Aspekte, erstellen Sie Finanzprognosen und stellen Sie Ihr Managementteam vor.
2. **SWOT-Analyse:** Führen Sie eine SWOT-Analyse für eine ausgewählte Nische des elektronischen Handels durch.
3. **Plattform-Vergleich:** Vergleichen Sie verschiedene E-Commerce-Plattformen anhand ihrer Funktionen, Kosten und Eignung für unterschiedliche Unternehmensmodelle.



4. **UX/UI-Verbesserungen:** Verbesserungsvorschläge für eine bestimmte E-Commerce-Website, um UX und UI zu verbessern.
5. **Implementierung der Sicherheit:** Entwickeln Sie einen Plan zur Implementierung von SSL-Zertifikaten und anderen Sicherheitsmaßnahmen für eine E-Commerce-Website.
6. **Anpassung an zukünftige Trends:** Erstellen Sie eine Strategie zur Anpassung an einen zukünftigen Trend im E-Commerce, wie z. B. KI oder AR.

MODUL 4: E-Mail-Marketing		
Thema:	E-Mail-Marketing	Dauer (in ah): 15 akademische Stunden
Zielgruppe: Erwachsene, Erwachsenenbildner:innen und Vermittler.		
<p>Ziel des Moduls:</p> <p>Im heutigen digitalen Zeitalter ist effektive Kommunikation durch E-Mail-Marketing zu einem unverzichtbaren Instrument für Organisationen und Einzelpersonen gleichermaßen geworden. Dieses Modul zielt darauf ab, Erwachsenenbildner:innen und -vermittlern, insbesondere solchen, die mit gering qualifizierten Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten, umfassende Einblicke und praktische Fähigkeiten zu vermitteln, um die Macht des E-Mail-Marketings zu nutzen. Durch den Einsatz von E-Mail-Marketing-Strategien, die auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnitten sind, können Pädagog:innen das Engagement fördern, die Inklusion vorantreiben und wirkungsvolle Lernergebnisse erzielen. Dieses Schulungsmodul wurde entwickelt, um jemandem das Wissen und die Werkzeuge an die Hand zu geben, die er benötigt, um überzeugende E-Mail-Kampagnen zu erstellen, die bei seiner Zielgruppe Anklang finden und letztendlich die Bildungserfahrungen verbessern und die Verbindungen zur Gemeinschaft fördern.</p>		
<p>Methodik:</p> <p>Sowohl die praktischen Aktivitäten als auch die Diskussionen stellen sicher, dass Erwachsenenbildner:innen und Moderator:innen gut gerüstet sind, um die Komplexität des Aufbaus von Publikumsbindung, Abonnentenlisten, der Segmentierung von Zielgruppen und der Implementierung effektiver E-Mail-Strategien und -Kampagnen sowie automatisierter Abläufe, die auf die Bedürfnisse gering qualifizierter Erwachsener mit Migrationsgeschichte in einem Bildungskontext zugeschnitten sind, zu bewältigen.</p>		
Niveau : Grundstufe und Fortgeschritten		
<p>Lernziele:</p> <p>Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden in der Lage sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Grundlagen des E-Mail-Marketings verstehen; - E-Mail-Marketingstrategien auf verschiedene Zielgruppen zuschneiden; - Erstellen Sie überzeugende E-Mail-Inhalte; - E-Mail-Kampagnen effektiv umzusetzen; - Künstliche Intelligenz (KI) im E-Mail-Marketing einsetzen. 		<p>Erwartete Lernergebnisse:</p> <p>Die Lernenden werden in der Lage sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definition der wichtigsten Konzepte und Grundsätze des E-Mail-Marketings. ● Erläutern Sie die Relevanz und Anwendung von E-Mail-Marketing im Kontext der Erwachsenenbildung und gering qualifizierter Erwachsener mit Migrationsgeschichte. ● Entwicklung und Umsetzung von E-Mail-Marketing-Strategien, die sich an unterschiedliche Zielgruppen in der Erwachsenenbildung richten. ● Erstellen Sie ansprechende und relevante Inhalte, die auf die Bildungsziele, die Sprachkenntnisse und den kulturellen Kontext des Publikums zugeschnitten sind. ● Nutzen Sie Storytelling, visuelle Darstellungen und überzeugende Techniken, um das Engagement und die Verständlichkeit von E-Mails zu verbessern.



<ul style="list-style-type: none"> - effektiv mit den Beteiligten zusammenarbeiten und kommunizieren; - Bewertung und Verbesserung von E-Mail-Marketingstrategien. - wichtige Tipps und Tricks für effektives E-Mail-Marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Auswahl geeigneter Tools, Plattformen und Technologien für die Gestaltung, Verteilung und Analyse von E-Mail-Kampagnen. ● Überwachen und bewerten Sie die Leistung von E-Mail-Kampagnen mithilfe von Kennzahlen, Analysen und Feedback-Mechanismen. ● Setzen Sie sich mit Pädagog:innen, Moderator:innen und führenden Persönlichkeiten der Gemeinde zusammen, um Erkenntnisse, Feedback und Unterstützung für E-Mail-Marketinginitiativen zu sammeln. ● Förderung der Zusammenarbeit, des Teamworks und des gegenseitigen Verständnisses zwischen den an der Planung, Durchführung und Auswertung von E-Mail-Kampagnen beteiligten Akteuren. ● Analysieren Sie die Effektivität, die Auswirkungen und den ROI (Return on Investment) von E-Mail-Marketinginitiativen zur Erreichung von Bildungszielen. ● Identifizieren Sie Stärken, verbesserungswürdige Bereiche und Innovationsmöglichkeiten, um zukünftige E-Mail-Marketingmaßnahmen zu verbessern. ● Lernen Sie die Grundlagen der KI und ihre Anwendung im E-Mail-Marketing kennen.
--	---

Weitere Informationen:

Schlüsselwörter: Grundlagen des E-Mail-Marketings, Zusammenarbeit mit Interessengruppen, strategische Bewertung und Verbesserung, Engagement der Gemeinschaft, künstliche Intelligenz.

Entrecomp-Kompetenzen

Erkennen von Chancen, Kreativität und Innovation, Initiative, Zusammenarbeit, Risikobereitschaft, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, Lernen durch Erfahrung, Motivation

Unterkapitel 4.1	
Niveau: Fortgeschritten	Titel: Grundlagen des E-Mail-Marketings
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel führt in die Grundstufen- Konzepte des E-Mail-Marketings ein, einschließlich seiner Anwendungen in der Erwachsenenbildung und im Zusammenhang mit gering qualifizierten Migrant:innen .
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie die wichtigsten Konzepte des E-Mail-Marketings.



	<ul style="list-style-type: none"> • Erläutern Sie die Relevanz und Anwendung von E-Mail-Marketing im Zusammenhang mit Erwachsenenbildung und gering qualifizierten Migrant:innen .
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmer:innenisches Denken (insbesondere Unternehmensgründung und Managementfähigkeiten) • Lernen zu lernen • Kulturelle Sensibilität
	<p>Tipps und Tricks:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipp 1: Halten Sie Ihre E-Mail-Marketingnachrichten kurz und bündig. Vermeiden Sie es, Ihr Publikum mit zu vielen Informationen zu überwältigen. • Tipp 2: Personalisieren Sie Ihre E-Mails wann immer möglich. Verwenden Sie den Namen des Empfängers und stimmen Sie den Inhalt auf dessen Interessen und Bedürfnisse ab. • Tipp 3: Achten Sie auf Ihre Betreffzeilen. Eine ansprechende Betreffzeile kann die Öffnungsrate erheblich beeinflussen. • Tipp 4: Testen Sie verschiedene E-Mail-Designs und -Layouts, um herauszufinden, was bei Ihrer Zielgruppe am besten ankommt. • Tipp 5: Vergessen Sie die Optimierung für Mobilgeräte nicht. Viele Menschen lesen ihre E-Mails auf mobilen Geräten. Stellen Sie also sicher, dass Ihre E-Mails mobilfreundlich sind.

Unterkapitel 4.2	
Niveau: Fortgeschritten	Titel: Engagement des Publikums
	Überblick über das Unterkapitel : Dieses Modul konzentriert sich auf die Einbindung des Publikums durch Erzähltechniken, visuelle Mittel und überzeugende Strategien.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Nutzen Sie Techniken des Geschichtenerzählens, um das Publikum zu fesseln. • Anwendung überzeugender Strategien zur Steigerung des Engagements.
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none"> • Initiative und Unternehmer:innengeist • Zwischenmenschliche Beziehungen • Kommunikationsfähigkeit
	Tipps und Tricks: <ul style="list-style-type: none"> • Tipp 1: Nutzen Sie Storytelling, um eine emotionale Verbindung zu Ihrem Publikum herzustellen. Erzählen Sie Beispiele aus dem wirklichen Leben und Erfolgsgeschichten. • Tipp 2: Binden Sie visuelle Elemente wie Bilder und Videos ein, um Ihre E-Mails ansprechender und einprägsamer zu gestalten.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Tipp 3: Fügen Sie in jede E-Mail eine klare Handlungsaufforderung (CTA) ein. Machen Sie es den Empfängern leicht, die gewünschte Aktion auszuführen. ● Tipp 4: Experimentieren Sie mit verschiedenen Arten von Inhalten, wie z. B. Bildungsressourcen, Einladungen zu Veranstaltungen oder Erfahrungsberichte von Kund:innen, um das Interesse Ihres Publikums zu wecken. ● Tipp 5: Ermutigen Sie zur Interaktion, indem Sie Fragen stellen oder zu Feedback auffordern. Lassen Sie sich auf Ihr Publikum ein, um Beziehungen und Vertrauen aufzubauen.
--	--

Unterkapitel 4.3

Niveau: Fortgeschritten	Titel: Werkzeug- und Plattformauswahl
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel befasst sich mit Tools und Plattformen, die für die Gestaltung, Verteilung und Analyse von E-Mail-Kampagnen verwendet werden.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Auswahl von Tools und Technologien für die Gestaltung von E-Mail-Kampagnen. ● Nutzung von Plattformen für die Verbreitung und Analyse der Kampagnenleistungen.
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none"> ● Initiative und Unternehmer:innengeist ● Lernen zu lernen ● Fähigkeiten zur Problemlösung
	Tips und Tricks: <ul style="list-style-type: none"> ● Tipp 1: Recherchieren und vergleichen Sie verschiedene E-Mail-Marketing-Tools und -Plattformen, um die beste Lösung für Ihre Bedürfnisse und Ihr Budget zu finden. ● Tipp 2: Achten Sie auf Funktionen wie Automatisierung, Segmentierung und Analyse, um Ihre E-Mail-Marketingbemühungen zu optimieren. ● Tipp 3: Erwägen Sie die Integration Ihrer E-Mail-Marketingplattform mit anderen Tools und Systemen, wie z. B. CRM-Software, um eine nahtlose Zusammenarbeit zu ermöglichen. ● Tipp 4: Nutzen Sie kostenlose Testversionen oder Demoversionen, um verschiedene Plattformen zu testen, bevor Sie sich für ein Abonnement entscheiden. ● Tipp 5: Informieren Sie sich über Aktualisierungen und neue Funktionen der von Ihnen gewählten Plattform, um sicherzustellen, dass Sie deren Möglichkeiten optimal nutzen.

Unterkapitel 4.3.

	Titel: Künstliche Intelligenz im E-Mail-Marketing
--	--

Niveau: Fortgeschrittene

Übersicht über das Unterkapitel :

Dieses spezielle Unterkapitel konzentriert sich auf die Rolle der Künstlichen Intelligenz (KI) bei der Revolutionierung von E-Mail-Marketingstrategien. Die Lernenden werden sich mit den verschiedenen Anwendungen von KI bei der Gestaltung, Ausführung und Optimierung von E-Mail-Kampagnen befassen.

Lernziele:

- Verstehen Sie die Grundlagen der KI und ihre Bedeutung für das E-Mail-Marketing.
- Entdecken Sie KI-gestützte Techniken für die Erstellung und Segmentierung personalisierter E-Mail-Inhalte.
- Erfahren Sie, wie KI die Zustellbarkeit von E-Mails und die Kund:innenbindung durch vorausschauende Analysen verbessern kann.
- Entdecken Sie KI-gesteuerte Tools und Plattformen für die Automatisierung von E-Mail-Marketingprozessen.
- Entwickeln Sie Strategien zur Nutzung von KI, um die Leistung von E-Mail-Kampagnen zu optimieren und die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Entrecomp-Kompetenzen:

- Initiative und Unternehmer:innentum: Innovation durch die Integration von KI in E-Mail-Marketingstrategien.
- Lernen, um zu lernen: Erwerb von Kenntnissen und Fähigkeiten zur effektiven Nutzung von KI-Technologien.
- Problemlösungskompetenz: Anwendung von KI-Lösungen zur Bewältigung von Herausforderungen und zur Verbesserung der Effektivität des E-Mail-Marketings.

Tipps und Tricks:

- **Tipp 1:** Nutzen Sie die KI-gestützten Funktionen von E-Mail-Marketingplattformen, wie z. B. prädiktive Analysen und dynamische Inhaltserstellung, um die Effektivität von Kampagnen zu verbessern.
- **Tipp 2:** Experimentieren Sie mit KI-gesteuerten Segmentierungstechniken, um personalisiertere und gezieltere E-Mail-Inhalte an verschiedene Zielgruppensegmente zu liefern.
- **Tipp 3:** Nutzen Sie KI-gestützte Automatisierungstools, um E-Mail-Marketingprozesse zu optimieren, z. B. Planung, Inhaltsoptimierung und Zielgruppenanalyse.
- **Tipp 4:** Bleiben Sie auf dem Laufenden über die neuesten Fortschritte in der KI-Technologie für E-Mail-Marketing und erforschen Sie kontinuierlich neue KI-gesteuerte Lösungen, um der Konkurrenz voraus zu sein.
- **Tipp 5:** Investieren Sie Zeit, um zu lernen, wie KI-generierte Erkenntnisse und Empfehlungen effektiv interpretiert und genutzt werden können, um die Leistung von E-Mail-Kampagnen zu optimieren und die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.



Unterkapitel 4.4	
Niveau : Fortgeschritten	Titel: Strategieentwicklung und -umsetzung
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Modul konzentriert sich auf die Entwicklung und Umsetzung von E-Mail-Marketingstrategien für verschiedene Zielgruppensegmente.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none">● Entwicklung von Strategien, die für unterschiedliche Zielgruppen geeignet sind.● Umsetzung von Strategien, die auf die Bildungsziele und den kulturellen Kontext abgestimmt sind.
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none">● Initiative und Unternehmer:innengeist● Lernen zu lernen● Marktorientierung
	Tipps und Tricks: <ul style="list-style-type: none">● Tipp 1: Beginnen Sie damit, Ihre Ziele für jede E-Mail-Marketingkampagne klar zu definieren. Was wollen Sie erreichen?● Tipp 2: Segmentieren Sie Ihr Publikum anhand von Faktoren wie Demografie, Interessen und Verhalten, um gezieltere und relevantere Inhalte zu liefern.● Tipp 3: Erstellen Sie einen Inhaltskalender, um Ihre E-Mail-Kampagnen im Voraus zu planen. So können Sie Konsistenz gewährleisten und ein Durcheinander in letzter Minute vermeiden.● Tipp 4: Testen Sie verschiedene Elemente Ihrer E-Mails, z. B. Betreffzeilen, Texte und visuelle Elemente, um Leistung und Engagement zu optimieren.● Tipp 5: Überwachen Sie wichtige Kennzahlen wie Öffnungsraten, Klickraten und Konversionsraten, um die Effektivität Ihrer E-Mail-Marketingmaßnahmen zu verfolgen und datengestützte Entscheidungen zu treffen.

Unterkapitel 4.5	
Niveau: Fortgeschritten	Titel: Leistungsüberwachung
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Modul konzentriert sich auf die Überwachung der Kampagnenleistung anhand von Schlüsselkennzahlen und Feedback.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none">● Bewertung der Leistung anhand von Schlüsselkennzahlen.



	<ul style="list-style-type: none"> ● Nutzen Sie das Feedback, um Ihre E-Mail-Kampagnen zu verbessern.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Initiative und Unternehmer:innengeist ● Lernen zu lernen ● Analytische Fähigkeiten
	<p>Tipps und Tricks:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tipp 1: Überwachen Sie regelmäßig Ihre E-Mail-Kennzahlen, um Trends und Muster im Laufe der Zeit zu erkennen. Suchen Sie nach Verbesserungsmöglichkeiten und Gelegenheiten zur Optimierung. ● Tipp 2: Vergleichen Sie Ihre Leistung mit dem Branchendurchschnitt, um festzustellen, wie gut Ihre Kampagnen im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern abschneiden. ● Tipp 3: Setzen Sie sich konkrete, messbare Ziele für Ihre E-Mail-Marketing-Kampagnen und verfolgen Sie Ihre Fortschritte bei der Erreichung dieser Ziele. ● Tipp 4: Vernachlässigen Sie nicht das qualitative Feedback Ihres Publikums. Achten Sie auf Kommentare, Antworten und Umfragen, um Einblicke in ihre Vorlieben und Bedürfnisse zu gewinnen. ● Tipp 5: Verwenden Sie A/B-Tests, um mit verschiedenen Variablen zu experimentieren und herauszufinden, was bei Ihrer Zielgruppe am besten ankommt.

Unterkapitel 4.6	
Niveau: Fortgeschritten	Titel: Engagement von Interessengruppen
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Modul konzentriert sich auf die Bedeutung der Einbindung von Stakeholdern für Unterstützung und Feedback.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Bitten Sie Pädagog:innen und Führungskräfte der Gemeinde um Unterstützung und Feedback. ● Förderung der Zusammenarbeit und des gegenseitigen Verständnisses der beteiligten Akteure.
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none"> ● Initiative und Unternehmer:innengeist ● Zwischenmenschliche Beziehungen ● Kommunikationsfähigkeit
	Tipps und Tricks: <ul style="list-style-type: none"> ● Tipp 1: Fördern Sie von Anfang an eine offene Kommunikation und Zusammenarbeit mit Pädagog:innen, Vermittlern und Verantwortlichen der Gemeinde. Beziehen Sie sie in den Planungsprozess ein und bitten Sie sie um Beiträge und Feedback.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Tipp 2: Vermitteln Sie den Beteiligten die Vorteile von E-Mail-Marketinginitiativen und betonen Sie, wie diese mit den allgemeinen Bildungszielen übereinstimmen. ● Tipp 3: Stellen Sie regelmäßig Aktualisierungen und Berichte über den Fortschritt und die Ergebnisse von E-Mail-Marketingkampagnen bereit, um die Beteiligten auf dem Laufenden zu halten und einzubinden. ● Tipp 4: Holen Sie sich aktiv Feedback von den Stakeholdern ein und integrieren Sie deren Vorschläge und Ideen in Ihre E-Mail-Marketingstrategien und -taktiken. ● Tipp 5: Feiern Sie Erfolge und Meilensteine mit den Beteiligten, um ihre Beiträge anzuerkennen und ihre Unterstützung für künftige Initiativen zu stärken.
--	--

Unterkapitel 4.7	
Niveau: Fortgeschrittene	Titel: Analyse und Verbesserung von Initiativen
	Übersicht der Unterkapitel : Dieses Modul konzentriert sich auf die Analyse der Gesamteffektivität von E-Mail-Marketinginitiativen und die Ermittlung von Verbesserungsmöglichkeiten.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Bewerten Sie die Gesamtwirksamkeit von E-Mail-Marketinginitiativen. ● Ermittlung von Stärken, verbesserungswürdigen Bereichen und Möglichkeiten für Innovationen.
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none"> ● Initiative und Unternehmer:innengeist ● Fähigkeiten zur Problemlösung ● Marktorientierung
	Tipps und Tricks: <ul style="list-style-type: none"> ● Tipp 1: Verfolgen Sie bei der Analyse von E-Mail-Marketinginitiativen einen ganzheitlichen Ansatz und berücksichtigen Sie sowohl quantitative Kennzahlen als auch qualitatives Feedback. ● Tipp 2: Suchen Sie nach Mustern und Korrelationen in Ihren Daten, um Erkenntnisse zu gewinnen und Verbesserungsmöglichkeiten zu ermitteln. ● Tipp 3: Priorisieren Sie umsetzbare Erkenntnisse, die in die künftige Entscheidungsfindung und Strategieentwicklung einfließen können. ● Tipp 4: Experimentieren Sie kontinuierlich mit verschiedenen Ansätzen und Taktiken, um Ihre E-Mail-Marketingbemühungen im Laufe der Zeit zu optimieren. ● Tipp 5: Scheuen Sie sich nicht, den Kurs zu ändern, wenn bestimmte Strategien oder Taktiken nicht die gewünschten Ergebnisse bringen. Anpassungsfähigkeit ist der Schlüssel zum langfristigen Erfolg.



Wichtige Tipps & Tricks	TIPPS	TRICKS
Prägnanz ist der Schlüssel	Halten Sie den Inhalt Ihrer E-Mail kurz und bündig, um die Aufmerksamkeit der Leser zu erhalten .	Verwenden Sie Aufzählungspunkte oder nummerierte Listen, um den Text aufzulockern und die Lesbarkeit zu verbessern.
Personalisierung ist wichtig	Personalisieren Sie Ihre E-Mails, wann immer es möglich ist, damit sich die Empfänger wertgeschätzt fühlen und mehr Engagement zeigen.	Verwenden Sie Merge-Tags, um dynamisch Empfängernamen oder andere personalisierte Informationen in Ihre E-Mails einzufügen.
Überzeugende Betreffzeilen	Verfassen Sie ansprechende Betreffzeilen, die die Aufmerksamkeit der Empfänger wecken und sie zum Öffnen Ihrer E-Mails verleiten.	Experimentieren Sie mit verschiedenen Formaten für die Betreffzeile, z. B. mit Fragen, Emojis oder Angeboten, um herauszufinden, was bei Ihrer Zielgruppe am besten ankommt.
Visuelle Attraktivität	Integrieren Sie visuell ansprechende Elemente wie Bilder oder Grafiken, um das Gesamtbild Ihrer E-Mails zu verbessern.	Stellen Sie sicher, dass Ihr Bildmaterial für mobile Geräte optimiert ist, um allen Empfängern ein nahtloses Seherlebnis zu bieten.
Klare Aufforderung zum Handeln (CTA)	Fügen Sie eine klare und auffällige Handlungsaufforderung (CTA) ein, die den Empfängern mitteilt, welche Maßnahme sie ergreifen sollen.	Verwenden Sie handlungsorientierte Sprache und kontrastreiche Farben, um Ihre CTA hervorzuheben.
Testen und Optimieren	Testen Sie kontinuierlich verschiedene Elemente Ihrer E-Mails, wie	Führen Sie A/B-Tests durch, indem Sie Variationen an



	Betreffzeilen, Inhalte und CTAs, um die Leistung zu optimieren.	kleine Segmente Ihrer Zielgruppe senden, um festzustellen, welche Variante besser abschneidet, bevor Sie sie an die gesamte Liste senden.
Analysieren von Metriken	Analysieren Sie regelmäßig Schlüsselkennzahlen wie Öffnungsraten, Klickraten und Konversionsraten, um die Effektivität Ihrer E-Mail-Kampagnen zu messen.	Verwenden Sie Analysetools, um die Wirkung Ihrer E-Mail-Marketingmaßnahmen im Laufe der Zeit zu verfolgen und zu messen und Ihre Strategien entsprechend anzupassen.
Mit Stakeholdern zusammenarbeiten	Setzen Sie sich mit Stakeholdern wie Kollegen, Kund:innen oder Partnern in Verbindung, um Erkenntnisse, Feedback und Unterstützung für Ihre E-Mail-Marketinginitiativen zu sammeln.	Förderung einer offenen Kommunikation und Zusammenarbeit, um die Übereinstimmung mit den allgemeinen Unternehmenszielen zu gewährleisten

Schulungsaktivität: Erstellen einer Werbe-E-Mail

Zielsetzung: Entwurf und Erstellung einer Werbe-E-Mail, um ein Produkt oder eine Dienstleistung im Kontext des digitalen Unternehmer:innentums zu bewerben.

Schritte der Aktivität:

1. **Identifizieren Sie das Produkt oder die Dienstleistung (10 Minuten):**
 - Wählen Sie ein Produkt oder eine Dienstleistung im Zusammenhang mit dem digitalen Unternehmer:innentum, für das Sie per E-Mail werben möchten. Zum Beispiel einen Online-Kurs, ein Webinar, ein Sonderangebot für Software usw.
2. **Definieren Sie das Ziel der Kampagne (5 Minuten):**
 - Legen Sie das Ziel der E-Mail-Marketingkampagne fest. Steigern Sie zum Beispiel die Zahl der Webinar-Anmeldungen, generieren Sie Produktverkäufe oder steigern Sie das Interesse an der Dienstleistung.
3. **E-Mail-Inhalte erstellen (20 Minuten):**
 - Verwenden Sie einen einfachen Texteditor oder eine E-Mail-Vorlage, um den Inhalt der Werbe-E-Mail zu gestalten. Fügen Sie eine einprägsame Überschrift, eine kurze

Beschreibung des Produkts oder der Dienstleistung, Vorteile für den Empfänger und eine klare Handlungsaufforderung (CTA) ein.

4. Personalisierung und Segmentierung (10 Minuten):

- Personalisieren Sie die E-Mail, indem Sie den Namen des Empfängers und andere relevante Details einfügen, falls möglich. Wählen Sie ein Zielgruppensegment für die Kampagne und passen Sie die Nachricht entsprechend an.

5. Überprüfung und Optimierung (10 Minuten):

- Überprüfen Sie die E-Mail, um etwaige Rechtschreib- und Grammatikfehler zu korrigieren und sicherzustellen, dass sie richtig formatiert ist. Optimieren Sie den Text und die visuellen Elemente, um die visuelle Wirkung zu maximieren.

Erforderliche Ressourcen:

- Zugang zu einem Texteditor oder einer Software zur Erstellung von E-Mails.
- Liste der Empfänger für den Versand der E-Mail.
- Arbeitsblatt zum Festhalten von Kampagnenzielen und -ergebnissen.

Lernziele:

- Üben Sie Grundstufe-Fähigkeiten im Umgang mit E-Mail-Marketing, um Produkte oder Dienstleistungen zu bewerben.
- Verstehen Sie die Bedeutung von Personalisierung und Segmentierung im E-Mail-Marketing.
- Reflektieren Sie die Wirksamkeit der E-Mail-Promotion und lernen Sie aus den Erfahrungen, um zukünftige E-Mail-Marketingstrategien zu verbessern.

MODUL 4: E-Mail-Marketing		
Thema:	E-Mail-Marketing	Dauer (in ah): 8 akademische Stunden
Zielgruppe: Erwachsene, Erwachsenenbildner:innen und Vermittler.		
<p>Ziel des Moduls:</p> <p>Im heutigen digitalen Zeitalter ist effektive Kommunikation durch E-Mail-Marketing zu einem unverzichtbaren Instrument für Organisationen und Einzelpersonen gleichermaßen geworden. Dieses Modul zielt darauf ab, Erwachsenenbildner:innenn und -vermittlern, insbesondere solchen, die mit gering qualifizierten Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten, umfassende Einblicke und praktische Fähigkeiten zu vermitteln, um die Macht des E-Mail-Marketings zu nutzen. Durch den Einsatz von E-Mail-Marketing-Strategien, die auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnitten sind, können Pädagog:innen das Engagement fördern, die Inklusion vorantreiben und wirkungsvolle Lernergebnisse erzielen. Dieses Schulungsmodul wurde entwickelt, um jemandem das Wissen und die Werkzeuge an die Hand zu geben, die er benötigt, um überzeugende E-Mail-Kampagnen zu erstellen, die bei seiner Zielgruppe Anklang finden und letztendlich die Bildungserfahrungen verbessern und die Verbindungen zur Gemeinschaft fördern.</p>		
<p>Methodik:</p> <p>Sowohl die praktischen Aktivitäten als auch die Diskussionen stellen sicher, dass Erwachsenenbildner:innen und Moderator:innen gut gerüstet sind, um die Komplexität des Aufbaus von Abonnentenlisten, der Segmentierung von Zielgruppen und der Implementierung effektiver E-Mail-Kampagnen und automatisierter Abläufe, die auf die Bedürfnisse gering qualifizierter Erwachsener mit Migrationsgeschichte in einem Bildungskontext zugeschnitten sind, zu bewältigen.</p>		
Niveau : Mittelstufe		
<p>Lernziele:</p> <p>Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden in der Lage sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Grundlagen des E-Mail-Marketings verstehen; - E-Mail-Marketingstrategien auf verschiedene Zielgruppen zuschneiden; - Erstellen Sie überzeugende E-Mail-Inhalte; - E-Mail-Kampagnen effektiv umzusetzen; - 	<p>Erwartete Lernergebnisse:</p> <p>Die Lernenden werden in der Lage sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definition der wichtigsten Konzepte und Grundsätze des E-Mail-Marketings. ● Erläutern Sie die Relevanz und Anwendung von E-Mail-Marketing im Kontext der Erwachsenenbildung und gering qualifizierter Erwachsener mit Migrationsgeschichte. ● Entwicklung und Umsetzung von E-Mail-Marketing-Strategien, die sich an unterschiedliche Zielgruppen in der Erwachsenenbildung richten. ● Erstellen Sie ansprechende und relevante Inhalte, die auf die Bildungsziele, die Sprachkenntnisse und den kulturellen 	



<p>- effektiv mit den Beteiligten zusammenarbeiten und kommunizieren;</p> <p>- Bewertung und Verbesserung von E-Mail-Marketingstrategien.</p>	<p>Kontext des Publikums zugeschnitten sind.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nutzen Sie Storytelling, visuelle Darstellungen und überzeugende Techniken, um das Engagement und die Verständlichkeit von E-Mails zu verbessern. • Auswahl geeigneter Tools, Plattformen und Technologien für die Gestaltung, Verteilung und Analyse von E-Mail-Kampagnen. • Überwachen und bewerten Sie die Leistung von E-Mail-Kampagnen mithilfe von Kennzahlen, Analysen und Feedback-Mechanismen. • Setzen Sie sich mit Pädagog:innen, Moderator:innen und führenden Persönlichkeiten der Gemeinde zusammen, um Erkenntnisse, Feedback und Unterstützung für E-Mail-Marketinginitiativen zu sammeln. • Förderung der Zusammenarbeit, des Teamworks und des gegenseitigen Verständnisses zwischen den an der Planung, Durchführung und Auswertung von E-Mail-Kampagnen beteiligten Akteuren. • Analysieren Sie die Effektivität, die Auswirkungen und den ROI (Return on Investment) von E-Mail-Marketinginitiativen zur Erreichung von Bildungszielen. • Identifizieren Sie Stärken, verbesserungswürdige Bereiche und Innovationsmöglichkeiten, um zukünftige E-Mail-Marketingmaßnahmen zu verbessern.
<p>Weitere Informationen: Schlüsselwörter: Grundlagen des E-Mail-Marketings, Zusammenarbeit mit Interessenvertretern, strategische Bewertung und Verbesserung, Engagement der Gemeinschaft. Entrecomp-Kompetenzen Gelegenheiten ausfindig machen Kreativität und Innovation Initiative Zusammenarbeit Risikobereitschaft Flexibilität und Anpassungsfähigkeit Lernen durch Erfahrung Motivation</p>	
<p>Unterkapitel 4.1</p>	
	<p>Titel: Einführung in das E-Mail-Marketing</p>



Niveau : Fortgeschritten	<p>Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel bietet eine Einführung in die Grundstufen-Konzepte und Prinzipien des E-Mail-Marketings und betont dessen Relevanz im Kontext der Erwachsenenbildung mit Schwerpunkt auf gering qualifizierten Erwachsenen mit Migrationsgeschichte.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren Sie die wichtigsten Begriffe und Konzepte im Zusammenhang mit E-Mail-Marketing. ● die Bedeutung des E-Mail-Marketings in der Erwachsenenbildung zu verstehen. ● Erkennen Sie die besonderen Bedürfnisse von gering qualifizierten Erwachsenen mit Migrationsgeschichte im Zusammenhang mit der E-Mail-Kommunikation.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Bewertung von Ideen ● Die Initiative ergreifen ● Selbstvertrauen

Unterkapitel 4.2	
Niveau : Fortgeschritten	<p>Titel: Aufbau und Segmentierung von Abonnentenlisten</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel konzentriert sich auf praktische Strategien für den Aufbau und die Segmentierung von Abonnentenlisten unter Berücksichtigung kultureller Aspekte und der Vielfalt des Publikums in der Erwachsenenbildung.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Untersuchung ethischer Praktiken der Abonentengewinnung. ● Umsetzung von Strategien zum Aufbau einer gezielten Abonnentenliste.

	<ul style="list-style-type: none"> die Bedeutung der Segmentierung bei der Anpassung von E-Mail-Marketingstrategien an verschiedene Zielgruppensegmente zu verstehen.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kreativität Chancen-Bewusstsein Zusammenarbeit

Unterkapitel 4.3	
Niveau : Fortgeschritten	Titel: Erstellung überzeugender E-Mail-Inhalte
	<p>Übersicht über das Unterkapitel : Die Teilnehmer:innen erlernen die Kunst, überzeugende E-Mail-Inhalte zu erstellen, die bei gering qualifizierten Erwachsenen mit Migrationsgeschichte Anklang finden, wobei der Schwerpunkt auf Storytelling, visuellen Elementen und sprachlichen Aspekten liegt.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> Entwickeln Sie ansprechende und kulturell relevante E-Mail-Inhalte. Einsatz von Erzähltechniken zur Verbesserung der Wirkung von Inhalten. Berücksichtigung von Sprachkenntnissen und kulturellen Aspekten bei der Erstellung von Inhalten.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kreativität und Innovation Chancen-Bewusstsein Initiativ

Unterkapitel 4.4	
	Titel: Implementierung effektiver E-Mail-Kampagnen

Niveau : Fortgeschritten	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel konzentriert sich auf die praktischen Aspekte des Entwurfs, der Durchführung und der Analyse von E-Mail-Kampagnen für die Erwachsenenbildung und stellt sicher, dass diese mit den Bildungszielen und kulturellen Empfindlichkeiten übereinstimmen.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Auswahl geeigneter Tools und Plattformen für die Durchführung von E-Mail-Kampagnen. • Überwachung und Bewertung der Kampagnenleistung anhand von Schlüsselkennzahlen. • Verstehen Sie den End-to-End-Prozess der Implementierung von E-Mail-Kampagnen.
	Entrecomp-Kompetenzen: <ul style="list-style-type: none"> • Gelegenheiten ausfindig machen • Bewertung von Ideen • Anpassungsfähigkeit und Flexibilität

Unterkapitel I4.5	
Niveau : Fortgeschritten	Titel: Bewertung und Verbesserung von E-Mail-Marketing-Strategien
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel konzentriert sich auf die kontinuierliche Verbesserung von E-Mail-Marketing-Strategien durch effektive Evaluierung, Feedback-Mechanismen und die Identifizierung von verbesserungswürdigen Bereichen.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> • Analyse der wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung der Wirksamkeit von E-Mail-Marketinginitiativen. • Ermittlung von Stärken und verbesserungswürdigen Bereichen durch Gruppendiskussionen und Fallstudien. • Einführung von Feedback-Mechanismen und Umfragen zur kontinuierlichen Verbesserung.
	Entrecomp-Kompetenzen:



- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">● Lernen durch Erfahrung● Flexibilität und Anpassungsfähigkeit● Risikobereitschaft |
|--|--|



MODUL 5: SOZIALE MEDIEN

Thema:
**SOZIALE
MEDIEN**

Dauer (in ah): 6 akademische Stunden

Zielgruppe: ERWACHSENE, ERWACHSENENBILDNER:INNEN, MODERATOR:INNEN.

Einführung

Die sozialen Medien haben die Landschaft der Unternehmensabläufe Grundstufe verändert und bieten Marken beispiellose Möglichkeiten, mit einem weltweiten Publikum in Kontakt zu treten. Für digitale Unternehmer:innen, insbesondere solche mit Migrationsgeschichte, ist die Beherrschung sozialer Medien nicht nur eine Option, sondern eine Notwendigkeit für den Erfolg. Dieser Abschnitt soll Sie mit dem Grundstufen Wissen und den Fähigkeiten ausstatten, die Sie benötigen, um soziale Medien effektiv für zu nutzen. Sie werden lernen, wie Sie Unternehmensprofile einrichten und optimieren, ansprechende Inhalte erstellen und Social-Media-Plattformen für Marketing und Werbung nutzen können. Am Ende dieses Abschnitts werden die Teilnehmer:innen in der Lage sein, eine kohärente Social-Media-Strategie zu entwickeln, die Ihre Markenpräsenz stärkt, Ihre Zielgruppe anspricht und das Unternehmenswachstum fördert.

Niveau : Fortgeschritten

Lernziele:

- Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden die Bedeutung der sozialen Medien in der modernen Unternehmenspraxis und ihre Auswirkungen auf die Sichtbarkeit der Marke und die Kund:innenbindung erklären können.
- Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden zeigen, wie sie Unternehmensprofile auf verschiedenen Social-Media-Plattformen erstellen, einrichten und optimieren können.
- Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden Grundstufe Techniken des Social-Media-Marketings anwenden, um Produkte oder Dienstleistungen effektiv zu bewerben.

Erwartete Lernergebnisse:

- Die Lernenden sind in der Lage, klar zu beschreiben, wie soziale Medien genutzt werden können, um das Unternehmenswachstum und die Kund:innenbindung zu verbessern.
- Die Lernenden sind in der Lage, Profile in sozialen Medien einzurichten und zu optimieren, um eine professionelle Online-Präsenz aufzubauen.
- Der Lernende ist in der Lage, eine Inhaltsstrategie zu entwickeln und umzusetzen, die die Zielgruppe anspricht und die Unternehmensziele unterstützt.
- Die Lernenden werden in der Lage sein, Marketingstrategien für soziale Medien zu nutzen, um für Unternehmensangebote zu werben und potenzielle Kund:innen zu gewinnen.
- Die Lernenden sind in der Lage, die Leistungsdaten der sozialen Medien zu interpretieren, um die Auswirkungen der Aktivitäten in den sozialen Medien zu bewerten und fundierte Anpassungen vorzunehmen. zu Strategien.

Schlüsselwörter: Social Media Marketing, Markensichtbarkeit, Kund:innenbindung, Profiloptimierung, Inhaltsstrategie, ansprechender Inhalt, Social Media Plattformen

ENTRECOMP-KOMPETENZEN

- Ideen und Möglichkeiten
- Ressourcen
- Initiative und Eigenverantwortung
- Kreativität,
- Erkennen von Chancen
- Planung und Verwaltung,
- Vision

Unterkapitel 5.1 Was sind soziale Medien für Unternehmen?

Niveau :Fortgeschritten	Titel: Was sind soziale Medien für Unternehmen?
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>Im heutigen digitalen Zeitalter sind die sozialen Medien zu einem unverzichtbaren Instrument für Unternehmen aller Größen und Branchen geworden. Für digitale Unternehmer:innen, insbesondere für solche mit Migrationsgeschichte, bieten soziale Medien ungeahnte Möglichkeiten, ein globales Publikum zu erreichen und mit ihm in Kontakt zu treten. Dieses Modul, "Einführung in Social Media für Unternehmen", zielt darauf ab, die Teilnehmer:innen mit den Grundstufen Kenntnissen und Fähigkeiten auszustatten, die sie benötigen, um Social Media Plattformen effektiv für ihr Unternehmen zu nutzen. Wir werden die transformative Rolle von Social Media in modernen Unternehmenspraktiken untersuchen, einen Überblick über beliebte Plattformen geben und Sie durch die Schritte zur Erstellung einer überzeugenden Social-Media-Präsenz führen. Wenn Sie diese Elemente verstehen, sind Sie gut positioniert, um die Macht der sozialen Medien zu nutzen, um das Wachstum voranzutreiben, die Sichtbarkeit Ihrer Marke zu verbessern und neue Märkte zu erschließen.</p>
	Lernziele:

	<ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen Sie das Konzept und die Bedeutung von Social Media in der Wirtschaft ● Erkennen und Analysieren der wichtigsten Social Media Plattformen ● Entwickeln Sie Fähigkeiten für die Erstellung und Verwaltung einer Social Media-Präsenz ● Anwendung von Social-Media-Strategien auf Unternehmensszenarien
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Digitale Alphabetisierung ● Kommunikation und Vernetzung ● Wertschöpfung

<p>Unterkapitel 5.2 Wie kann man soziale Medien für Unternehmen nutzen?</p>	
<p>Niveau : Fortgeschritten</p>	<p>Titel: Wie kann man soziale Medien für Unternehmen nutzen?</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>In der sich rasch entwickelnden digitalen Wirtschaft sind die sozialen Medien zu einem Eckpfeiler moderner Marketingstrategien geworden. Für digitale Unternehmer:innen, insbesondere solche mit Migrationsgeschichte, kann die Beherrschung sozialer Medien Türen zu neuen Märkten öffnen und starke Verbindungen zu einem globalen Publikum schaffen. Das Modul "Marketing und Promotion" soll die Lernenden mit den wesentlichen Fähigkeiten und Kenntnissen ausstatten, um das volle Potenzial der Social-Media-Plattformen auszuschöpfen. In diesem Modul werden die Grundlagen des Marketings und der Werbung in sozialen Medien, wirksame Werbetechniken, die Einrichtung von Profilen und die Bedeutung der Aufrechterhaltung eines einheitlichen Markenimages behandelt. Indem wir uns auf diese Bereiche konzentrieren, wollen wir Unternehmer:innen die Möglichkeit geben, soziale Medien als kosteneffizientes Instrument zu nutzen für Unternehmenswachstum und Marktexpansion.</p>

	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen Sie die Grundlagen des Social Media Marketing ● Wirksame Werbestrategien umsetzen ● Einrichten und Verwalten von Unternehmensprofilen ● Aufrechterhaltung der Markenkonsistenz ● Bewertung und Anpassung der Social-Media-Aktivitäten
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Digitale Alphabetisierung ● Kommunikation und Vernetzung ● Wertschöpfung

Unterkapitel 5.3 Aufbau Ihrer Markenpräsenz: Nutzung von Social-Media-Plattformen

Niveau : Fortgeschritten	<p>Titel: Aufbau Ihrer Markenpräsenz: Nutzung von Social-Media-Plattformen</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>Im heutigen digitalen Zeitalter sind die sozialen Medien zu einem unverzichtbaren Instrument für Unternehmer:innen geworden, die ihre Markenpräsenz aufbauen und erweitern wollen. Dieses Modul soll die Teilnehmer:innen mit dem Wissen und den Fähigkeiten ausstatten, die sie benötigen, um die Macht der sozialen Medien für den Aufbau einer starken und ansprechenden Markenpräsenz nutzbar zu machen. In diesem Modul lernen die Teilnehmer:innen, wie sie überzeugende Social-Media-Strategien entwickeln, die bei ihrem Publikum Anklang finden, wie sie eine Community rund um ihre Marke aufbauen und aufrechterhalten und wie sie verschiedene Plattformen nutzen können, um die Sichtbarkeit und den Erfolg ihres Unternehmens zu verbessern.</p>

	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Effektive Strategien für soziale Medien entwickeln ● Tools und Techniken für soziale Medien beherrschen ● Bewertung und Anpassung der Social-Media-Leistung <hr/> <p>Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Erkennen von Chancen, Mobilisierung anderer</p>
<p>Unterkapitel 5.4 Ihr Publikum vergrößern: Anhänger gewinnen und binden</p>	
<p>Niveau : Fortgeschritten</p>	<p>Titel: Ihr Publikum vergrößern: Follower gewinnen und binden</p> <hr/> <p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>In der sich schnell entwickelnden digitalen Landschaft von heute hat das Unternehmer:innentum traditionelle Grenzen überwunden und bietet neue Möglichkeiten für Menschen mit unterschiedlichem Hintergrund. Dieser Kurs soll Pädagog:innen mit dem Wissen und den Werkzeugen ausstatten, die notwendig sind, um Erwachsene mit Migrationsgeschichte dabei zu unterstützen, die Macht der digitalen Technologien zu nutzen, um ihr eigenes Unternehmen zu gründen und zu erweitern. In diesem Kurs erhalten Pädagog:innen Einblicke in die wesentlichen Elemente des digitalen Unternehmer:innentums und lernen, wie man soziale Medien für den Aufbau und die Förderung digitaler Unternehmungen nutzen kann. Sie werden Strategien für die Erstellung hochwertiger Inhalte, die Ausarbeitung überzeugender Erzählungen und die Nutzung verschiedener Social-Media-Tools zur Maximierung des Unternehmenserfolgs erkunden. Außerdem lernen die Teilnehmer:innen, wie sie die Wirksamkeit ihrer digitalen Aktivitäten messen und analysieren können, um ihre Strategien kontinuierlich zu verbessern und anzupassen.</p> <hr/> <p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Erstellen Sie ansprechende digitale Inhalte

	<ul style="list-style-type: none"> • Formulierung einer effektiven, auf die digitalen Unternehmensziele zugeschnittenen Social-Media-Strategie • Nutzen Sie verschiedene Social-Media-Tools, um die Erstellung und Verbreitung von Inhalten sowie die Interaktion mit dem Publikum zu optimieren. • Implementierung von Metriken und Tools zur Messung der Effektivität des digitalen Marketings und der sozialen Medien.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen: Kommunikation und Kollaboration, Vision</p>

<p align="center">Unterkapitel 5.5 Strategien für den Erfolg in den sozialen Medien</p>	
<p>Niveau : Fortgeschritten</p>	<p>Titel: Strategien für den Erfolg in den sozialen Medien</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>In der sich schnell entwickelnden digitalen Landschaft von heute geht es beim Unternehmer:innentum nicht nur um die Gründung neuer Unternehmen, sondern auch um die Nutzung digitaler Technologien zur Förderung von Innovation und Wachstum. Für Erwachsene mit Migrationsgeschichte stellt digitales Unternehmer:innentum eine einzigartige Gelegenheit dar, Barrieren zu überwinden, neue Möglichkeiten zu schaffen und zur wirtschaftlichen Entwicklung beizutragen. Dieser Kurs zielt darauf ab, den Teilnehmer:innenn die wesentlichen Fähigkeiten und Kenntnisse zu vermitteln, die für den Erfolg in der digitalen Wirtschaft erforderlich sind. Im Laufe des Kurses werden die Teilnehmer:innen Strategien für den Erfolg in den sozialen Medien erforschen, einschließlich des Verständnisses Ihrer Zielgruppe, der Auswahl der richtigen Plattformen, der Erstellung von Inhalten und der Nutzung von Werbung in den sozialen Medien. Wir führen Sie durch den Aufbau einer starken Markenpräsenz, die Interaktion mit Ihrem Publikum und die Analyse der Leistung, um Ihren Ansatz zu verfeinern. Unser Ziel ist es, Ihnen die Werkzeuge und das Vertrauen zu geben, um in der digitalen Wirtschaft erfolgreich zu sein und</p>

zu erfolgreichen digitalen Unternehmer:innenn werden.

Lernziele:

- Identifizieren und analysieren Sie Ihre Zielgruppe, um Ihre Social-Media-Strategien effektiv anzupassen.
- Evaluieren Sie verschiedene Social-Media-Plattformen und wählen Sie diejenigen aus, die Ihren Unternehmenszielen und den Vorlieben Ihrer Zielgruppe entsprechen.
- Erstellen Sie ansprechende Inhalte und entwickeln Sie eine umfassende Social-Media-Strategie, die Ihre Unternehmensziele unterstützt.
- Nutzen Sie die Werbung in den sozialen Medien, um Ihre Reichweite zu erhöhen und gezielten Verkehr zu Ihren digitalen Unternehmungen zu leiten.
- Aufbau und Pflege einer überzeugenden Markenpräsenz auf den Plattformen der sozialen Medien.
- Umsetzung von Strategien zur Interaktion mit Ihrem Publikum und sinnvolle Beziehungen aufzubauen.

Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Planung und Management, Vision

Unterkapitel 5.6 Tipps und Tricks

Niveau : Fortgeschritten

Titel: Tipps und Tricks

Übersicht über das Unterkapitel :

Digitales Unternehmer:innentum bietet einzigartige Möglichkeiten für Innovation und Marktexpansion, oft mit geringeren Anlaufkosten im Vergleich zu traditionellen Unternehmensmodellen. Die erfolgreiche Gründung und das Wachstum eines digitalen Unternehmens erfordern jedoch ein Verständnis des digitalen Ökosystems, die Nutzung von Technologien und die Anwendung strategischer Ansätze zur Bewältigung von Herausforderungen.

In diesem Modul lernen die Teilnehmer:innen Grundstufe Tipps und Tricks kennen, die Ihnen helfen können, eine solide Grundlage für Ihr digitales Unternehmen zu schaffen. Unabhängig davon, ob Sie gerade erst anfangen oder Ihren Ansatz verfeinern wollen, erhalten die Teilnehmer:innen in diesem Modul praktische Ratschläge und Strategien, um ihre unternehmerischen Fähigkeiten und ihr Selbstvertrauen im digitalen Bereich zu verbessern.

Lernziele:

- Gewinnen Sie ein klares Verständnis der Schlüsselkonzepte und -prinzipien, die erfolgreichen digitalen Unternehmungen zugrunde liegen.
- Lernen Sie umsetzbare Strategien und Tipps für die Gründung und Verwaltung eines digitalen Unternehmens, einschließlich der Nutzung digitaler Tools, der Optimierung der Online-Präsenz und der effektiven Navigation auf dem digitalen Markt.
- Einblicke in die allgemeinen Herausforderungen, mit denen digitale Unternehmer:innen konfrontiert sind, und Entwicklung von Strategien zur Bewältigung dieser Herausforderungen
Herausforderungen wirksam zu bewältigen.

Entrecomp-Kompetenzen: Lernen durch Erfahrung, Mobilisierung von Ressourcen

MODUL 5: SOZIALE MEDIEN	
Thema: SOZIALE MEDIEN	Dauer (in ah): 6 akademische Stunden
Zielgruppe: ERWACHSENE, ERWACHSENENBILDNER:INNEN, MODERATOR:INNEN.	
<p>Einführung</p> <p>In der heutigen digitalen Landschaft haben sich die sozialen Medien zu einem unverzichtbaren Instrument für Unternehmen entwickelt, die florieren und ihre Reichweite vergrößern wollen. In diesem Modul werden wir uns mit der dynamischen Landschaft der sozialen Medien und ihrer zentralen Rolle in modernen Unternehmensstrategien beschäftigen. In diesem Modul werden die Lernenden mit den wesentlichen Kenntnissen und Fähigkeiten ausgestattet, um Social-Media-Plattformen effektiv für das Unternehmenswachstum und die Markenentwicklung zu nutzen. Durch eine Reihe konzentrierter Lektionen lernen die Teilnehmer:innen, wie sie die Macht verschiedener Social-Media-Plattformen nutzen können, darunter Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube und Pinterest. Der Kurs deckt ein breites Spektrum an Themen ab, vom Aufbau einer soliden Markenpräsenz bis hin zur Umsetzung erfolgreicher Strategien für den Erfolg in den sozialen Medien, der Gewinnung und Bindung von Followern, der Maximierung spezifischer Plattformen für das Unternehmen und der Erfolgsmessung durch eingehende Analysen und ROI-Bewertung. Begleiten Sie uns auf dieser Reise, um das Potenzial der sozialen Medien als hervorragendes Instrument in der Unternehmenslandschaft zu erschließen. Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden umsetzbare Erkenntnisse und Strategien gewonnen haben, um die Online-Präsenz ihrer Marke zu verbessern und greifbare Ergebnisse in der digitalen Sphäre zu erzielen.</p>	
Niveau : Mittelstufe	
<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Am Ende dieses Moduls sollten die Lernenden in der Lage sein, sich auf verschiedenen Social-Media-Plattformen zurechtzufinden und diese effektiv für Unternehmenszwecke zu nutzen ● Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden in der Lage sein, sich auf den 	<p>Erwartete Lernergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die Lernenden sind in der Lage, ein Verständnis für die Rolle und Bedeutung von Social-Media-Plattformen im Unternehmenskontext zu zeigen, indem sie erklären, wie verschiedene Plattformen strategisch genutzt werden können, um die Markenpräsenz zu verbessern, mit dem Publikum in Kontakt zu treten und die Unternehmensziele voranzutreiben. ● Die Lernenden sind in der Lage, die strategische Nutzung verschiedener Social-Media-Plattformen für das Unternehmenswachstum zu

<p>wichtigsten Social-Media-Plattformen (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube und Pinterest) zurechtzufinden und deren unterschiedliche Funktionen zu nutzen.</p>	<p>demonstrieren und ein Verständnis für plattformspezifische Nuancen, Algorithmen und das Verhalten der Zielgruppe zu zeigen.</p> <ul style="list-style-type: none"> Die Lernenden sind in der Lage, ihre Markenprofile auf mehreren
	<p>Social-Media-Plattformen strategisch zu optimieren und ein Verständnis für die Erstellung maßgeschneiderter Inhalte, visuelle Konsistenz und Techniken zur Einbindung des Publikums zu zeigen, um eine kohärente Markenpräsenz aufzubauen.</p> <ul style="list-style-type: none"> Die Lernenden können zeigen, dass sie in der Lage sind, sich entwickelnde Social-Media-Plattformen und sich verändernde Verhaltenweisen des Publikums zu analysieren und Strategien für Engagement, Konversion und Markenwerbung effektiv anzupassen und umzusetzen. Die Teilnehmer:innen werden in der Lage sein, die Vorlieben, Interessen und das Verhalten ihrer Zielgruppe zu analysieren, um ansprechende und maßgeschneiderte Inhalte zu erstellen, die bei ihrem Publikum Anklang finden. Die Teilnehmer:innen werden in der Lage sein, fortgeschrittene Strategien und weniger bekannte Techniken anzuwenden, um ihre Social-Media-Präsenz auf mehreren Plattformen zu verbessern und Inhalte für Engagement, Reichweite und Konversion zu optimieren.

Schlüsselwörter: Digitales Marketing, Online Branding, Social Media Management, Content Strategie, Audience Engagement ,Plattform Optimierung, Follower Acquisition, Community Building, Kampagnenentwicklung

ENTRECOMP-KOMPETENZEN

- Die Initiative ergreifen.
- Lernen durch Erfahrung,
- Initiative und Eigenverantwortung
- Kreativität,
- Erkennen von Chancen
- Planung und Verwaltung,
- Vision

Unterkapite I5.1 Was sind soziale Medien für Unternehmen?



Niveau : Fortgeschritten	Titel: Was sind soziale Medien für Unternehmen?
	Übersicht über das Unterkapitel : Dieses Unterkapitel zielt darauf ab, den Teilnehmer:innenn ein Verständnis für die vielfältigen Möglichkeiten zu vermitteln, die soziale Medien für Unternehmen bieten, wobei die Auswirkungen auf die Sichtbarkeit der Marke, die Kund:innenbindung, Marketingstrategien und das allgemeine Unternehmenswachstum im Vordergrund stehen. Dieses Modul ermutigt die Teilnehmer:innen, die Initiative zu ergreifen, indem sie innovative Wege zur effektiven Nutzung von Social-Media-Plattformen erkunden und einen proaktiven Ansatz zur Nutzung des Potenzials dieser digitalen Wege für den Unternehmenserfolg fördern.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none">● die Rolle und Bedeutung von Social-Media-Plattformen im Unternehmenskontext zu verstehen.● Erkennen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, die soziale Medien für Unternehmen bieten.
	Entrecomp-Kompetenzen: Die Initiative ergreifen

Unterkapitel 5.2 Wie kann man soziale Medien für Unternehmen nutzen?



Niveau : Fortgeschritten	Titel: Wie kann man soziale Medien für Unternehmen nutzen?
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>Dieses Unterkapitel zielt darauf ab, in den dynamischen Bereich der sozialen Medien und deren strategische Nutzung für das Unternehmenswachstum einzutauchen. Es versetzt den Einzelnen in die Lage, sich in der sich ständig weiterentwickelnden Landschaft der sozialen Medien zurechtzufinden, indem es Initiative, Selbstbestimmung und ein ausgeprägtes Verständnis dafür fördert, wie Unternehmen in der digitalen Sphäre vorangebracht werden können.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Lernen Sie, wie Sie Social-Media-Plattformen strategisch für das Unternehmenswachstum nutzen können. ● Verstehen Sie die Feinheiten der Erstellung ansprechender Inhalte für verschiedene Plattformen.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen:</p> <p>Die Initiative ergreifen</p>

Unterkapitel 5.3 Aufbau Ihrer Markenpräsenz: Nutzung von Social-Media-Plattformen	
Niveau : Fortgeschritten	<p>Titel: Aufbau Ihrer Markenpräsenz: Nutzung von Social-Media-Plattformen</p>

Übersicht über das Unterkapitel :

Dieses Unterkapitel zielt darauf ab, die Teilnehmer:innen in die Lage zu versetzen, sich strategisch in der Social-Media-Landschaft zurechtzufinden und sicherzustellen, dass ihre Marke eine kohärente und dennoch anpassungsfähige Präsenz auf verschiedenen Plattformen aufrechterhält. Durch eine Mischung aus praktischen Erfahrungen und strategischen Einsichten erlangen die Lernenden das Fachwissen, um Inhalte und Kommunikationsstile über verschiedene Plattformen hinweg anzupassen und gleichzeitig Kreativität und unternehmerisches Denken einzubringen, um aus den verschiedenen Möglichkeiten Kapital zu schlagen.

Lernziele:

- Verstehen Sie, wie man Profile auf verschiedenen Social-Media-Plattformen optimiert, um eine kohärente Markenpräsenz zu schaffen.
- Lernen Sie, die Markenkonsistenz zu wahren, während Sie verschiedene Plattformen nutzen.

Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Erkennen von Chancen, Initiative ergreifen, Lernen durch Erfahrung

Unterkapitel 5.5 Ihr Publikum vergrößern: Anhängerschaft gewinnen und binden

Titel:

Ihr Publikum vergrößern: Follower gewinnen und binden



Niveau : Fortgeschritten

Übersicht über das Unterkapitel :

Dieses Unterkapitel zielt darauf ab, die Kunst und Wissenschaft des Publikumswachstums und der Publikumsbindung zu erforschen, wesentliche Elemente für jeden, der eine starke Online-Präsenz aufbauen möchte. Mit dem Schwerpunkt auf den Kernkompetenzen Networking, Beziehungsaufbau, Selbsterkenntnis und Initiative werden die Lernenden die Schlüssel zum Verständnis der Vorlieben und Verhalten sowie ihrer Zielgruppe entdecken. Mit diesem Wissen können sie überzeugende, maßgeschneiderte Inhalte erstellen, die auf große Resonanz stoßen. Darüber hinaus erlangen die Lernenden unschätzbare Fähigkeiten zur Förderung von Interaktion und Gemeinschaftsbildung, indem sie die Kunst beherrschen, sich durch Kommentare, Diskussionen und sogar die Organisation von Veranstaltungen oder Herausforderungen einzubringen. Am Ende des Kurses werden die Teilnehmer:innen über ein umfassendes Instrumentarium verfügen, mit dem sie nicht nur Follower gewinnen, sondern auch eine engagierte, treue Leserschaft aufbauen können.

Lernziele:

- Entwicklung von Methoden zur Gewinnung und Bindung von Anhängern durch überzeugende Inhalte und Interaktion.
- Verstehen Sie Strategien, um Ihr Publikum zu binden und zu halten.

Entrecomp-Kompetenzen: Selbstbewusstsein und Selbstwirksamkeit,





Unterkapitel 5.4 Strategien für den Erfolg in den sozialen Medien

Niveau : Fortgeschritten

Titel:

Strategien für den Erfolg in den sozialen Medien

Übersicht über das Unterkapitel :

Dieses Unterkapitel zielt darauf ab, die Fähigkeit der Lernenden zu fördern, Strategien kontinuierlich zu iterieren und zu optimieren, um Anpassungsfähigkeit und Resonanz in einem sich ständig verändernden Social Media-Ökosystem zu gewährleisten. Durch eine Linse aus Kreativität, Planung und visionärem Denken werden die Teilnehmer:innen die Kunst der Analyse von sich verändernden Social-Media-Terrains und Publikumsverhalten entdecken. Durch die Beherrschung der Fähigkeiten zur Anpassung und Umsetzung von Strategien für Engagement, Konversion und Markenwerbung werden die Teilnehmer:innen die zentrale Rolle der Interpretation von Key Performance Indicators (KPIs) und die Nutzung datengestützter Erkenntnisse entdecken.

Lernziele:

- Entdecken und implementieren Sie effektive Strategien für Engagement, Konversion und Markenwerbung in sozialen Medien.
- Lernen Sie, Strategien auf der Grundlage von Plattformänderungen und Publikumsverhalten anzupassen.

Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Planung und Management, Vision



Unterkapitel 5.3 Aufbau Ihrer Markenpräsenz: Nutzung von Social-Media-Plattformen

Niveau : Fortgeschritten

Titel:

Aufbau Ihrer Markenpräsenz: Nutzung von Social-Media-Plattformen

Übersicht über das Unterkapitel :

Dieses Unterkapitel zielt darauf ab, die Teilnehmer:innen in die Lage zu versetzen, sich strategisch in der Social-Media-Landschaft zurechtzufinden und sicherzustellen, dass ihre Marke eine kohärente und dennoch anpassungsfähige Präsenz auf verschiedenen Plattformen aufrechterhält. Durch eine Mischung aus praktischen Erfahrungen und strategischen Einsichten erlangen die Lernenden das Fachwissen, um Inhalte und Kommunikationsstile über verschiedene Plattformen hinweg anzupassen und gleichzeitig Kreativität und Unternehmer:innenisches Denken einzubringen, um aus den verschiedenen Möglichkeiten Kapital zu schlagen.

Lernziele:

- Verstehen Sie, wie man Profile auf verschiedenen Social-Media-Plattformen optimiert, um eine kohärente Markenpräsenz zu schaffen.
- Lernen Sie, die Markenkonsistenz zu wahren, während Sie verschiedene Plattformen nutzen.

Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Erkennen von Chancen, Initiative ergreifen, Lernen durch Erfahrung



Unterkapitel 5.6 Tipps und Tricks

Titel: Tipps und Tricks

Übersicht über das Unterkapitel :

Dieses Unterkapitel zielt darauf ab, die Lernenden mit fortgeschrittenen Strategien und weniger bekannten Techniken vertraut zu machen, die für die Maximierung ihres Unternehmenspotenzials auf verschiedenen Social-Media-Plattformen entscheidend sind. Von den Unternehmensorientierten Ansätzen von Facebook über die visuellen Reize von Instagram, die Engagement-Strategien von Twitter, das professionelle Networking von LinkedIn, das Videomarketing von YouTube und die E-Commerce-Fähigkeiten von Pinterest bis hin zur Erfolgsmessung durch ROI-Analysen bietet dieses Modul ein ganzheitliches Verständnis der Nutzung dieser Plattformen. Durch die Betonung von Best Practices der Branche, kreativen Lösungen und praktischen Lernerfahrungen werden die Teilnehmer:innen in die Lage versetzt, Inhalte zu optimieren, um Engagement, Reichweite und Konversionsraten zu steigern. Darüber hinaus werden sie in der Lage sein, häufige Probleme auf diesen Plattformen zu beheben, indem sie effektive Problemlösungstechniken anwenden und plattformspezifische Funktionen nutzen, um Herausforderungen zu entschärfen. Letztendlich zielt dieses Modul darauf ab, die Lernenden mit dem Fachwissen auszustatten, das sie benötigen, um sich im dynamischen Bereich des Social Media Marketings zurechtzufinden und hervorzutun.

Niveau : Fortgeschritten

Lernziele:



	<ul style="list-style-type: none"> • Lernen Sie die besten Praktiken der Branche und weniger bekannte Tipps zur Optimierung der Präsenz in den sozialen Medien kennen. • Verstehen, wie man häufige Probleme auf sozialen Medienplattformen behebt.
	<p>Entrecomp-Kompetenzen: Lernen durch Erfahrung, Kreativität</p>

Unterkapitel 5.4 Strategien für den Erfolg in den sozialen Medien

<p>Niveau : Mittelstufe</p>	<p>Titel: Strategien für den Erfolg in den sozialen Medien</p>
	<p>Übersicht über das Unterkapitel :</p> <p>Dieses Unterkapitel zielt darauf ab, die Fähigkeit der Lernenden zu fördern, Strategien kontinuierlich zu iterieren und zu optimieren, um Anpassungsfähigkeit und Resonanz in einem sich ständig verändernden Social Media-Ökosystem zu gewährleisten. Durch eine Linse aus Kreativität, Planung und visionärem Denken werden die Teilnehmer:innen die Kunst der Analyse von sich verändernden Social-Media-Terrains und Publikumsverhalten entdecken. Durch die Beherrschung der Fähigkeiten zur Anpassung und Umsetzung von Strategien für Engagement, Konversion und Markenwerbung werden die Teilnehmer:innen die zentrale Rolle der Interpretation von Key Performance Indicators (KPIs) und die Nutzung datengestützter Erkenntnisse entdecken.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entdecken und implementieren Sie effektive Strategien für Engagement, Konversion und Markenwerbung in sozialen Medien. • Lernen Sie, Strategien auf der Grundlage von Plattformänderungen und Publikumsverhalten anzupassen.



IncludeUp
Inclusive Digital Entrepreneurship

Entrecomp-Kompetenzen: Kreativität, Planung und Management,
Vision



MODUL 6: Bezahlte Online-Werbung		
Thema:	Bezahlte Online-Werbung	Dauer (in ah): 6 akademische
Zielgruppe: Erwachsenenbildner:innen, die mit Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten		
Methodik der Ausbildung:		
<p>Das Schulungsprogramm ist so konzipiert, dass es umfassend und dennoch für Anfänger:innen zugänglich ist. Es ist in fünf Unterkapitel unterteilt, die jeweils spezifische Lernziele haben und auf die EntreComp-Kompetenzen abgestimmt sind, um ein abgerundetes Verständnis und praktische Fähigkeiten in der bezahlten Online-Werbung zu fördern. Diese Methodik zielt darauf ab, den Lernenden ein Grundstufe Verständnis für bezahlte Online-Werbung zu vermitteln, so dass sie in der Lage sind, Werbekampagnen effektiv zu erstellen, zu verwalten und zu analysieren und dabei ethische Standards einzuhalten.</p>		
Ziel des Moduls:		
<p>Dieses Modul zielt darauf ab, den Lernenden ein Grundstufe Verständnis für die wesentlichen Konzepte, Strategien und Praktiken im Bereich der digitalen Werbung zu vermitteln. Dieses Modul soll die Lernenden mit dem Wissen und den Fähigkeiten ausstatten, die notwendig sind, um bezahlte Online-Werbung effektiv zu steuern und zu nutzen, um die Sichtbarkeit des Unternehmens, das Engagement und den allgemeinen Marketingerfolg zu verbessern. Am Ende dieses Moduls verfügen die Lernenden über ein solides Fundament im Bereich der bezahlten Online-Werbung, dass sie in die Lage versetzt, wirkungsvolle Werbekampagnen zu erstellen und zu verwalten, die das Unternehmenswachstum fördern und gleichzeitig ethische Standards und Best Practices einhalten.</p>		
Niveau: Fortgeschritten		
Lernziele:	Erwartete Lernergebnisse:	
<p>Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden in der Lage sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Definition und die wichtigsten Konzepte der bezahlten Online-Werbung zu verstehen; - die Bedeutung der Leistungsmessung von Werbekampagnen und deren Auswirkungen auf Marketingstrategien und Unternehmensziele zu verstehen; - Sie erhalten Einblicke in die Festlegung klarer und messbarer Kampagnenziele, die mit den allgemeinen Marketing- und 	<p>Die Lernenden werden in der Lage sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definieren und erläutern Sie die wichtigsten Konzepte und Grundsätze der bezahlten Online-Werbung. ● Nachweis von Kenntnissen über die Einrichtung und Verwaltung einer bezahlten Online-Werbekampagne. ● Bewertung der Vorteile und strategischen Ziele verschiedener Arten von Online-Werbung. ● Anwendung von Schlüsselterminologie und Metriken bei der Analyse der Leistung von Werbekampagnen. 	

Unternehmenszielen
übereinstimmen;

- Sie lernen die wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung von Werbekampagnen kennen, z. B. Impressionen, CTR, Konversionsrate, ROI, CPA und Engagement-Metriken;
- bewährte Praktiken für ethische digitale Werbung anwenden, einschließlich wertorientierter Inhalte, Opt-in-Einwilligung, verantwortungsvollem Targeting und Verantwortlichkeit.

- Identifizieren Sie die Zielgruppen und legen Sie klare Ziele für Werbekampagnen fest, die mit den übergeordneten Marketingzielen übereinstimmen.
- Einsatz von Instrumenten und Techniken zur Messung und Optimierung der Leistung von Werbekampagnen
- Nachweis eines Verständnisses der ethischen Grundsätze und Compliance-Anforderungen in der digitalen Werbung
- Umsetzung bewährter Verfahren für ethische digitale Werbung, die Transparenz, Datenschutz und Fairness gewährleisten.
- Anpassung von Strategien und Taktiken zur Einhaltung von Regulierungsstandards und Plattformrichtlinien.
- Fähigkeit zu kritischem Denken und zur Problemlösung bei der Entwicklung wirksamer Werbekampagnen.
- Effektive Zusammenarbeit mit Teammitgliedern zur Entwicklung umfassender Werbestrategien.
- Effektive Kommunikation von Werbestrategien und Leistungskennzahlen an die Beteiligten.
- Persönliche Lernerfahrungen reflektieren und auswerten und die Erkenntnisse auf künftige Unternehmungen im Bereich der digitalen Werbung anwenden.
- Kontinuierliche Anpassung und Aktualisierung der Fähigkeiten und Kenntnisse als Reaktion auf die sich entwickelnden Trends und Technologien in der digitalen Werbelandschaft.

Weitere Informationen:

Schlüsselwörter: Online-Werbung, Bezahlte Werbung, Digitales Marketing, Werbekampagnen, Social Media-Anzeigen, Display-Werbung, Suchmaschinenmarketing (SEM)

EntreComp-Kompetenzen:

Lernen durch Erfahrung

Die Initiative ergreifen



Erkennen von Chancen

Vision

Wertschätzung von Ideen

Ethisches und nachhaltiges Denken

Unterkapitel 1.1

Niveau: Fortgeschritten

Titel: Einführung in die bezahlte Online-Werbung

Überblick über das Unterkapitel : In diesem einführenden Unterkapitel werden die Lernenden die Grundlagen der bezahlten Online-Werbung erkunden. Sie lernen die Kernkonzepte, Vorteile und Schlüsselbegriffe der bezahlten Online-Werbung kennen und verstehen, wie verschiedene Arten von digitalen Werbestrategien die Sichtbarkeit und das Engagement von Unternehmen verbessern können.

Lernziele:

- die Definition und die wichtigsten Konzepte der bezahlten Online-Werbung zu verstehen.
- Erfahren Sie, wie Sie eine bezahlte Online-Werbekampagne einrichten und verwalten.
- Verstehen Sie die Vorteile bezahlter Online-Werbung für Unternehmen und Privatpersonen.
- Vertrautheit mit den wichtigsten Begriffen und Metriken der bezahlten Online-Werbung.

EntreComp-Kompetenzen:

Lernen durch Erfahrung

Die Initiative ergreifen

Unterkapitel 1.2

Titel: Arten der bezahlten Online-Werbung

Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel werden die Lernenden verschiedene Arten von bezahlter Online-Werbung erforschen und ihre einzigartigen Eigenschaften, Vorteile und strategischen Ziele verstehen. Das Unterkapitel wird die Lernenden mit dem Wissen und den Werkzeugen ausstatten, die notwendig sind, um



Niveau: Fortgeschritten	das sich entwickelnde Feld des digitalen Marketings zu navigieren und zu unterrichten.
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Die wichtigsten Arten der bezahlten Online-Werbung verstehen: Suchmaschinenwerbung, Werbung in sozialen Medien, Display-Werbung und Videowerbung. ● Erfahren Sie mehr über die Vorteile und strategischen Ziele der verschiedenen Arten von Online-Anzeigen. ● Vertrautheit mit bewährten Verfahren und Branchenstandards für die Erstellung und Verwaltung effektiver Werbekampagnen.
	<p>EntreComp-Kompetenzen:</p> <p>Lernen durch Erfahrung</p> <p>Die Initiative ergreifen</p>

Unterkapitel 1.3	
Niveau: Fortgeschritten	Titel: Erstellung wirksamer Werbekampagnen
	Übersicht über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden etwas über bezahlte Online-Werbekampagnen und ihre verschiedenen Arten.
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen Sie die Grundlagen der bezahlten Online-Werbung und ihre Bedeutung im digitalen Marketing. ● Erfahren Sie mehr über die verschiedenen Arten von bezahlten Online-Werbepattformen und ihre einzigartigen Merkmale. ● Gewinnen Sie Einblicke in die Festlegung klarer Werbeziele und die Identifizierung von Zielgruppen.
	<p>EntreComp-Kompetenzen:</p> <p>Erkennen von Chancen</p> <p>Vision</p> <p>Wertschätzung von Ideen</p> <p>Ethisches und nachhaltiges Denken</p>

Unterkapitel 1.4	
	Titel: Messung und Analyse der Kampagnenleistung

Niveau: Fortgeschritten	<p>Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden, wie man die Leistung von Werbekampagnen anhand von Schlüsselkennzahlen misst, klare Ziele setzt und verschiedene Tools und Techniken einsetzt.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● die Bedeutung der Messung der Leistung von Werbekampagnen und deren Auswirkungen auf Marketingstrategien und Unternehmensziele zu verstehen. ● Lernen Sie die wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung von Werbekampagnen kennen, wie Impressionen, CTR, Konversionsrate, ROI, CPA und Engagement-Metriken. ● Gewinnen Sie Einblicke in die Festlegung klarer und messbarer Kampagnenziele, die mit den allgemeinen Marketing- und Unternehmenszielen übereinstimmen. ● Nutzen Sie Tools und Techniken wie Analyseplattformen, A/B-Tests, Attributionsmodelle, Kund:innenumfragen und Wettbewerbsanalysen, um Kampagnen zu messen und zu optimieren.
	<p>EntreComp-Kompetenzen:</p> <p>Erkennen von Chancen</p> <p>Vision</p> <p>Wertschätzung von Ideen</p> <p>Ethisches und nachhaltiges Denken</p>

Unterkapitel 1.5	
Niveau: Fortgeschritten	<p>Titel: Compliance, Ethik und bewährte Praktiken</p>
	<p>Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel werden die Lernenden die Grundstufen Prinzipien der Ethik und Compliance in der digitalen Werbung erforschen und sich dabei auf Transparenz, Datenschutz, Ehrlichkeit und Fairness konzentrieren.</p>
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen Sie die Bedeutung der Ethik in der digitalen Werbung und wie sie sich auf das Vertrauen und das Engagement der Verbraucher auswirkt. ● Lernen Sie die wichtigsten ethischen Grundsätze kennen, darunter Transparenz, Schutz der Privatsphäre der Verbraucher, Ehrlichkeit und Fairness in der digitalen Werbung.



- Gewinnen Sie Einblicke in die Einhaltung von Vorschriften, Plattformrichtlinien und Datenschutzgesetzen, die für die digitale Werbung relevant sind.
- Nutzen Sie bewährte Praktiken für ethische digitale Werbung, einschließlich wertorientierter Inhalte, Einverständniserklärungen, verantwortungsvollem Targeting und Verantwortlichkeit.

EntreComp-Kompetenzen:

Die Initiative ergreifen

Lernen durch Erfahrung



MODUL 6: Bezahlte Online-Werbung		
Thema:	Bezahlte Online-Werbung	Dauer (in ah): 6 akademische
Zielgruppe: Erwachsenenbildner:innen, die mit Erwachsenen mit Migrationsgeschichte arbeiten		
Methodik: Die Methodik dieses Moduls sollte interaktiv und praktisch sein und Beispiele aus dem wirklichen Leben, Diskussionen und praktische Übungen beinhalten, um Lehrkräfte von erwachsenen Lernenden mit Migrationsgeschichte effektiv einzubinden. Es zielt darauf ab, ihnen sowohl theoretisches Wissen als auch praktische Fähigkeiten im Bereich der bezahlten Online-Werbung zu vermitteln, digitale Fähigkeiten zu entwickeln und verantwortungsvolle Werbepraktiken in ihren Gemeinschaften zu fördern.		
Ziel des Moduls: Im heutigen digitalen Zeitalter ist bezahlte Online-Werbung ein wichtiger Bestandteil erfolgreicher Marketingstrategien. Dieses Modul zielt darauf ab, Erwachsenenbildner:innen insbesondere jenen, die mit erwachsenen Lernenden mit Migrationsgeschichte arbeiten, wesentliche Kenntnisse und praktische Fähigkeiten im Bereich bezahlte Online-Werbung zu vermitteln. Durch die Beherrschung der Feinheiten der digitalen Werbung können Pädagog:innen ihre Lernenden in die Lage versetzen, in der digitalen Marketinglandschaft erfolgreich zu sein und ihnen die Türen zur wirtschaftlichen Integration und zu Karrierechancen zu öffnen. Dieses Schulungsmodul soll Pädagog:innen in die Lage versetzen, ihre Lernenden bei der Erstellung und Optimierung von Werbekampagnen effektiv anzuleiten und sicherzustellen, dass sie sich in der digitalen Welt mit Selbstvertrauen und ethischer Verantwortung bewegen können.		
Niveau: Fortgeschrittene		
Lernziele: Am Ende dieses Moduls werden die Lernenden in der Lage sein: <ul style="list-style-type: none"> - die Grundlagen und die Terminologie der bezahlten Online-Werbung verstehen; - Arten von bezahlter Werbung zu erkennen und geeignete auszuwählen; - Fähigkeiten zur Erstellung wirksamer 	Erwartete Lernergebnisse: Die Lernenden werden in der Lage sein: <ul style="list-style-type: none"> ● Sie verfügen über ein ausgeprägtes Verständnis von Konzepten der bezahlten Online-Werbung, einschließlich der wichtigsten Fachbegriffe und verschiedenen Werbetypen, so dass sie sich sicher über digitales Marketing unterhalten können. ● Treffen Sie fundierte Entscheidungen bei der Auswahl der am besten geeigneten Werbeform für bestimmte Ziele, und zeigen Sie, dass Sie in der Lage sind, Werbekampagnen zu optimieren, um bessere Ergebnisse zu erzielen. ● Entwickeln Sie praktische Fähigkeiten zur Erstellung überzeugender Werbeinhalte, von der Definition der Zielgruppen und der Segmentierung bis hin zur Erstellung überzeugender Werbetexte und ansprechender Bilder. ● Messung und Analyse der Kampagnenleistung mit Hilfe einschlägiger Leistungsindikatoren (Key Performance Indicators, KPIs) und Analysetools, die es ihnen ermöglichen, die Wirksamkeit ihrer Werbemaßnahmen zu bewerten. 	

<p>Werbekampagnen entwickeln;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Messung und Analyse der Kampagnenleistung; - die Einhaltung von Vorschriften, Ethik und bewährte Praktiken in der digitalen Werbung umfassen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● die Bedeutung von Compliance, Ethik und bewährten Praktiken in der digitalen Werbung zu verstehen und ihre Lernenden anzuleiten, Werberichtlinien und ethische Überlegungen zu befolgen. ● sich mit umfassenden Kenntnissen und Fähigkeiten auszustatten, um erwachsene Lernende mit Migrationsgeschichte im Bereich des digitalen Marketings wirksam zu unterstützen und so die digitalen Kompetenzen und Erfolgchancen ihrer Lernenden zu verbessern. ● Fördern Sie eine Kultur des kontinuierlichen Lernens, indem Sie die Anpassungsfähigkeit und die Fähigkeit fördern, in der dynamischen digitalen Werbelandschaft auf dem Laufenden zu bleiben. ● Ihre erwachsenen Lernenden in die Lage zu versetzen, sich in der digitalen Welt zurechtzufinden, indem sie ihnen wesentliche Kompetenzen im Bereich des digitalen Marketings vermitteln, die zu beruflichen Aufstiegschancen und Möglichkeiten im digitalen Bereich führen können. ● die unterschiedlichen Hintergründe und Perspektiven ihrer erwachsenen Lernenden mit Migrationsgeschichte zu berücksichtigen und ein integratives Lernumfeld zu fördern, das Vielfalt im digitalen Marketing wertschätzt. ● sich für ethische Werbepraktiken und eine verantwortungsvolle Nutzung digitaler Werbepattformen einzusetzen und dafür zu sorgen, dass ihre erwachsenen Lernenden Werbeaktivitäten ethisch und verantwortungsbewusst durchführen. ● Sie bereiten ihre erwachsenen Lernenden darauf vor, im Bereich des digitalen Marketings erfolgreich zu sein, indem sie ihnen das Wissen und die Fähigkeiten vermitteln, die für den Erfolg von Online-Werbekampagnen und -initiativen erforderlich sind. ● Beitrag zur wirtschaftlichen Integration erwachsener Lernender mit Migrationsgeschichte durch die Vermittlung von Fachkenntnissen im Bereich des digitalen Marketings, die ihnen Türen zu Beschäftigungsmöglichkeiten und Unternehmer:innentum in der digitalen Wirtschaft öffnen können.
--	--

Weitere Informationen:

Schlüsselwörter: Online-Werbung, Bezahlte Werbung, Digitales Marketing, Werbekampagnen, Social Media-Anzeigen, Display-Werbung, Suchmaschinenmarketing (SEM)

EntreComp-Kompetenzen:

Erkennen von Chancen

Kreativität

Die Initiative ergreifen

Lernen durch Erfahrung

Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit

Planung und Verwaltung

Umgang mit Unsicherheit, Mehrdeutigkeit und Risiko
Mobilisierung von Ressourcen

Unterkapitel 1.1	
Niveau: Fortgeschrittene	Titel: Einführung in die bezahlte Online-Werbung
	Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden die Grundstufen Konzepte und die Terminologie der bezahlten Online-Werbung kennen, was ihnen eine solide Grundlage für die weitere Erforschung des Fachgebiets bietet.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen Sie die Grundlagen der bezahlten Online-Werbung, einschließlich der wichtigsten Konzepte und Terminologie. ● Erkennen Sie die Vorteile und Ziele, die mit bezahlter Online-Werbung verbunden sind. ● Machen Sie sich mit den wichtigsten Begriffen aus dem Bereich der digitalen Werbung vertraut.
	EntreComp-Kompetenzen: Erkennen von Chancen Kreativität

Unterkapitel 1.2	
Niveau: Fortgeschrittene	Titel: Arten der bezahlten Online-Werbung
	Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden die verschiedenen Arten der bezahlten Online-Werbung kennen, darunter Pay-per-Click (PPC), Display- und Social-Media-Werbung, und erhalten Einblicke in ihre Merkmale und Anwendungen im digitalen Marketing.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Unterscheiden Sie zwischen verschiedenen Arten von bezahlter Online-Werbung, wie PPC, Display- und Social-Media-Werbung. ● Erkunden Sie die Funktionen und Merkmale der PPC-Werbung, einschließlich des auktionenbasierten Modells.

	<ul style="list-style-type: none"> die Bedeutung der Display-Werbung und ihrer verschiedenen Formate zu erkennen.
	<p>EntreComp-Kompetenzen:</p> <p>Erkennen von Chancen</p> <p>Die Initiative ergreifen</p>

Unterkapitel 1.3	
Niveau: Fortgeschrittene	Titel: Erstellung wirksamer Werbekampagnen
	Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Teilnehmer:innen, wie man überzeugende bezahlte Online-Werbekampagnen erstellt, von der Definition der Zielgruppen und der Segmentierung bis hin zur Erstellung überzeugender Anzeigentexte und visueller Elemente.
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> Lernen Sie, wie man eine Zielgruppe definiert und die Segmentierung in Werbekampagnen einsetzt. Entwickeln Sie Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Werbetexten und -design, um überzeugende und visuell ansprechende Anzeigen zu erstellen. Verstehen von Budgetierungs- und Gebotsstrategien, die in Online-Werbekampagnen verwendet werden.
	<p>EntreComp-Kompetenzen:</p> <p>Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit</p> <p>Planung und Verwaltung</p> <p>Umgang mit Unsicherheit, Mehrdeutigkeit und Risiko</p> <p>Mobilisierung von Ressourcen</p>

Unterkapitel 1.4	
Niveau: Fortgeschrittene	Titel: Messung und Analyse der Kampagnenleistung
	Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden, wie sie die Leistung von Kampagnen effektiv messen und analysieren können. Sie werden in die Lage versetzt, die Auswirkungen ihrer Werbemaßnahmen zu bewerten und datengestützte Optimierungen vorzunehmen.
	<p>Lernziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> die Bedeutung von Schlüsselkennzahlen und KPIs für die Bewertung der Wirksamkeit von Werbekampagnen zu verstehen. Erwerben Sie Kenntnisse im Umgang mit Analysetools zur Verfolgung und Analyse der Kampagnenleistung. Erfahren Sie mehr über A/B-Tests und ihre Rolle bei der Optimierung von Anzeigenelementen für bessere Ergebnisse.
	EntreComp-Kompetenzen:

	Planung und Verwaltung Lernen durch Erfahrung
--	--

Unterkapitel 1.5	
Niveau: Fortgeschrittene	Titel: Compliance, Ethik und bewährte Praktiken
	Überblick über das Unterkapitel : In diesem Unterkapitel lernen die Lernenden etwas über Compliance, Ethik und Best Practices in der digitalen Werbung, um verantwortungsvolles und ethisches Verhalten in der Online-Werbewelt zu gewährleisten.
	Lernziele: <ul style="list-style-type: none"> ● Verstehen der Werbepolitik und der Richtlinien der wichtigsten Plattformen sowie der Konsequenzen von Verstößen gegen die Richtlinien. ● Untersuchung ethischer Überlegungen in der Online-Werbung und verantwortungsvoller Werbepraktiken. ● Erfahren Sie mehr über Anzeigenbetrug, seine Auswirkungen und Präventivmaßnahmen zu seiner Bekämpfung in der digitalen Werbewelt.
	EntreComp-Kompetenzen: Die Initiative ergreifen Lernen durch Erfahrung