



WEITERBILDUNG

TIKTOK ADS

mit **DISTART** 



TIKTOK ADS

INHALT DER WEITERBILDUNG

TikTok Ads ermöglichen es, gezielt mit der gewünschten Zielgruppe in Kontakt zu treten und virale Kampagnen zu starten. Durch den **algorithmusbasierten Content-Discovery-Mechanismus** bietet die Plattform eine **hohe Sichtbarkeit und Interaktionsrate**.

Dieses **Modul** bietet Teilnehmer:innen aus Online-Marketing, Kundenmanagement, Kundenservice und Sales die Möglichkeit, mit TikTok Ads durchzustarten.

Dabei werden folgende **Kernkompetenzen** vermittelt:

- ▶ **Einrichtung und Verwaltung von TikTok Ads:** Erstellen und Optimieren von Unternehmenskonten und Anzeigenstrukturen.
- ▶ **Zielgruppenanalyse und Targeting:** Entwicklung von Strategien basierend auf Nutzerverhalten und Demografie.
- ▶ **Erstellung von Performance Creatives:** Produktion ansprechender, viraler Inhalte unter Nutzung aktueller Trends.
- ▶ **Performance-Tracking & Optimierung:** Dateninterpretation und Analyse von KPIs zur Steigerung des Kampagnenerfolgs.

Das Modul umfasst **praxisorientierte Aufgaben, Lektionsprüfungen** sowie **Live-Q&A-Sessions**, um offene Fragen zu klären und die Inhalte zu vertiefen. Teilnehmer:innen werden so optimal darauf vorbereitet, um **TikTok Ads** erfolgreich in der **Praxis** umzusetzen.

DIE WICHTIGSTEN FAKTEN VORAB

 **Maßnahmennummer:** 075 / 367 / 25



Zeitlicher Aufwand

zusätzl. zum Basis-Modul:
430 UE / 322.5 Zeitstunden
über eine Dauer von:
Teilzeit – 18 Wochen
Vollzeit – 9 Wochen



Abschluss

Anerkanntes **Arbeitsmarktzertifikat:** "Digitales Marketing, Management und KI: TikTok Ads" der Distart Education GmbH



Kosten

Dieses zubuchbare Modul ist **in der Förderung** (über den Bildungsgutschein / das Qualifizierungschancengesetz) **inbegriffen**.

KUR SINHALTE

TIKTOK ADS

EINFÜHRUNG & GRUNDLAGEN

Hier werden die **Grundlagen von TikTok Ads** vermittelt.

Teilnehmer:innen erhalten **Einblicke** in Algorithmen, Content-Discovery und Werbeformate, um die Plattform **gezielt für wirk-same Marketingkampagnen** zu nutzen, die Reichweite steigern.

ZIELGRUPPEN-TARGETING

Teilnehmer:innen lernen, **Zielgruppen effektiv** zu **analysieren** und gezielt anzusprechen. Neben demo-grafischem und **verhaltens-basiertem Targeting** stehen auch **Retargeting-Strategien im Fokus**, um **Werbewirkungen zu maximieren**.

CONTENT- & KREATIVSTRATEGIEN

Hier werden **Inhalte entwickelt**, die Reichweite und Interaktion steigern. Teilnehmer:innen nutzen **Trends, Storytelling** und **Influencer-Strategien**, um ansprechenden, plattform-spezifischen Content für Kampagnen zu erstellen.

BUDGETIERUNG & OPTIMIERUNG

Effizientes Budgetmanagement ist entscheidend für den Kampagnenerfolg. Teilnehmende lernen Gebotsstrategien anzuwenden, A/B-Tests durchzuführen und Kampagnen **kontinuierlich zu optimieren**.

CONVERSION-TRACKING

Daten sind der **Schlüssel zum Erfolg**. Hier werden wichtige KPIs analysiert, Tracking-Tools eingesetzt und Berichte erstellt, um **Kampagnenleistung** zu messen und **gezielt zu verbessern**.

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Jetzt geht es an die Praxis: Teilnehmer:innen erstellen **eigene Performance Creatives**, **testen verschiedene** Anzeigen-formate und **optimieren Kampagnen** anhand von Performance-Daten für nachhaltige Ergebnisse.

TIKTOK ADS IN DER PRAXIS

Ein **Modeunternehmen** wollte seine Markenbekanntheit steigern und **gezielt eine jüngere Zielgruppe ansprechen**. Durch den Einsatz von Spark Ads, Lookalike Audiences und datenbasierten Retargeting-Strategien optimierte es seine Werbekampagnen nachhaltig.

- **40 % höhere Engagement-Rate** durch kreative, interaktive Inhalte.
- **Niedrigere Kosten** pro Conversion **dank präzisiertem Targeting** und **Performance-Optimierung**.
- **Steigende organische und bezahlte Reichweite**, durch die Nutzung **trendbasierter Inhalte**.

TikTok Ads zeigen, wie datengetriebene Kampagnen gezielt Reichweite und Interaktion steigern können, um Markenpräsenz und Conversion-Raten langfristig zu verbessern.

