



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



Zeitlicher Aufwand

160 Zeitstunden
über eine Dauer von:
Vollzeit – 4 Wochen
Teilzeit – 8 Wochen



Abschluss

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



Kosten

Dieses Modul ist über den **Berufsförderungsdienst** der Bundeswehr förderbar.



Es handelt sich bei diesem Kurs um ein Einzelmodul aus dem Quelllehrgang mit der Zulassungsnummer 7551325, das zusätzlich zur Einzelvermarktung zugelassen ist. Die Zulassung dieses Moduls ist an die Zulassung des Quelllehrgangs gebunden.

KURSinHALTE

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

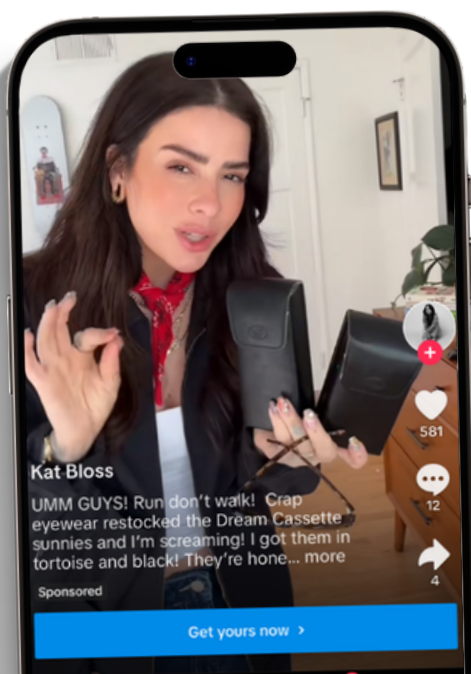
Jetzt geht es an die Praxis: Teilnehmer:innen erstellen **eigene Performance Creatives**, **testen verschiedene** Anzeigen-formate und **optimieren Kampagnen** anhand von Performance-Daten für nachhaltige Ergebnisse.

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 präzisem 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**.



KONTAKT

WIE ERREICHE ICH EUCH?

+49 341 9288 039

hallo@distart.de

www.distart.de

distart.de

@distart



DISTART EDUCATION GMBH

Bildungsträger für digitales Marketing

Petersstraße 35

04109 Leipzig

DISTART

Zertifizierte Qualität



Stand: 24.11.2025