



WEITERBILDUNG

SEARCH ENGINE ADVERTISING

mit **DISTART** 



SEARCH ENGINE ADVERTISING

INHALT DER WEITERBILDUNG

Search Engine Advertising (SEA) ist eine effektive Methode, um gezielt Nutzer:innen anzusprechen und durch bezahlte Anzeigen in Suchmaschinen mehr Sichtbarkeit zu erzielen. Durch **strategische Anzeigenschaltung** können Unternehmen ihre **Reichweite** und **Conversions signifikant steigern**.

Dieses **Modul** richtet sich an Teilnehmer:innen, die sich mit der gezielten Platzierung und Optimierung von SEA-Kampagnen vertraut machen möchten. Dabei werden folgende Kernkompetenzen vermittelt:

- ▶ **Kampagnenentwicklung und -steuerung:** Gezielte Steuerung von SEA-Kampagnen zur optimalen Performance und Effizienzsteigerung.
- ▶ **Anzeigenformate und Anzeigengestaltung:** Erstellung ansprechender Anzeigen mit optimaler Text- und Bildgestaltung.
- ▶ **Keyword-Analyse und Targeting:** Präzise Ausrichtung der Anzeigen durch Keyword-Recherche, Suchintention-Analyse und strategisches Targeting
- ▶ **Tracking und Erfolgsmessung:** Analyse und Optimierung von SEA-Kampagnen durch Tracking relevanter KPIs, um die Performance stetig zu verbessern.

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 **Suchmaschinenwerbung (SEA)** erfolgreich in der **Praxis** umzusetzen.

DIE WICHTIGSTEN FAKTEN VORAB



Zeitlicher Aufwand

160 Zeitstunden
über eine Dauer von:
Vollzeit – 1 Monat



Abschluss

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



Kosten

Dieser Kurs ist über die **KOMPASS-Förderung** des ESF förderbar.

KURSinHALTE

SEARCH ENGINE ADVERTISING

EINFÜHRUNG & GRUNDLAGEN

Hier werden die **Grundlagen von SEA** vermittelt. Teilnehmer:innen erhalten **Einblicke in Suchmaschinenwerbung**, die Funktionsweise von Gebotsstrategien und relevante Plattformen, um **gezielt Traffic und Conversions zu steigern**.

+ Lektionsquizze

KEYWORD-STRATEGIEN

Teilnehmende **lernen**, Suchanfragen gezielt zu analysieren und Keywords **strategisch einzusetzen**. Neben der Auswahl passender Suchbegriffe werden verschiedene Negativ-Keywords und Retargeting-Techniken behandelt.

+ Lektionsquizze

ANZEIGENGESTALTUNG

Es werden **ansprechende SEA-Anzeigen** entwickelt, um die Klickrate zu steigern. Teilnehmer:innen lernen, Anzeigentexte zu optimieren, Erweiterungen gezielt einzusetzen und Landingpages für eine **höhere Conversion-Rate** zu optimieren.

+ Lektionsquizze

BUDGETIERUNG & OPTIMIERUNG

Effizientes Budgetmanagement ist für den Kampagnenerfolg entscheidend. Teilnehmer:innen lernen, **Gebotsstrategien** zu steuern, A/B-Tests durchzuführen und Kampagnen zu optimieren, um **Kosten zu minimieren** und **Conversions zu maximieren**.

+ Lektionsquizze

CONVERSION-TRACKING

Daten sind entscheidend für den **Erfolg**. Tracking-Tools wie Google Tag Manager erfassen wichtige KPIs. Teilnehmer:innen erstellen Berichte und analysieren Performance-Daten zur **Kampagnenoptimierung**.

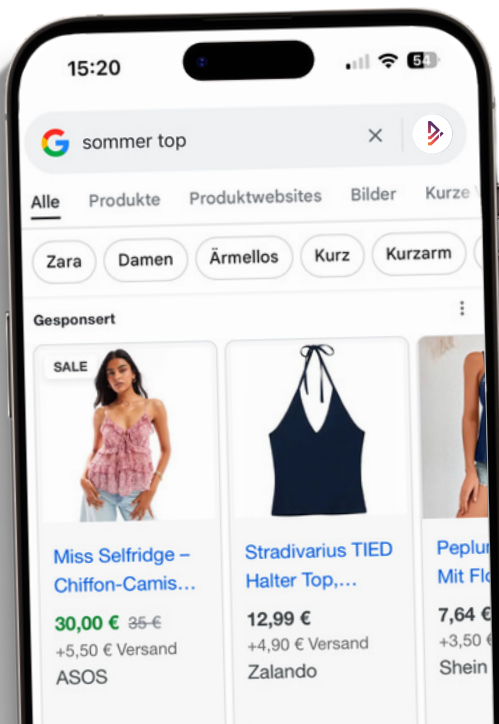
+ Lektionsquizze

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Jetzt geht es an die Praxis: Teilnehmer:innen **erstellen** eigene **SEA-Kampagnen**, testen verschiedene Gebotsstrategien und optimieren Anzeigen basierend auf Performance-Daten für eine nachhaltige Steigerung der **Werbewirkung**.

+ Lektionsquizze

SEA IN DER PRAXIS



Ein **Online-Shop** für nachhaltige Mode wollte seine Markenbekanntheit steigern und gezielt kaufbereite Kund:innen ansprechen. Durch eine **datengetriebene SEA-Strategie mit Google Ads**, Remarketing-Kampagnen und Performance Max erreichte das Unternehmen:

- **30 % höhere Conversion-Rate** durch passgenaue Keyword-Strategien und Anzeigengestaltung.
- **Effizientere Budgetnutzung**, indem unpassende Klicks durch negatives Keyword-Targeting reduziert wurden.
- **Mehr qualifizierte Leads**, indem Google Shopping und dynamische Suchanzeigen (DSA) gezielt integriert wurden.

SEA zeigt, wie **strategisch geplante** SEA-Kampagnen gezielt Nutzer:innen ansprechen, die **Kaufwahrscheinlichkeit erhöhen** und **langfristig zur Umsatzsteigerung** beitragen.

KONTAKT

WIE ERREICHE ICH EUCH?

+49 341 9288 039

hallo@distart.de

www.distart.de

distart.de

@distart



DISTART EDUCATION GMBH

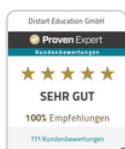
Bildungsträger für digitales Marketing

Petersstraße 35

04109 Leipzig

DISTART

Zertifizierte Qualität



Stand: 22. Oktober 2025