

Alles weten over de opleiding Online marketing fundamentals? In deze factsheet vind je opleidingsinformatie, prijsinformatie en het rooster. Mocht je na het lezen van de factsheet nog vragen hebben, neem dan gerust contact met me op: mijn naam is Jeroen van Woudenberg, programmamanager online marketing. Je kunt me bereiken via 020-5126500 of via jvanwoudenberg@srm.nl



Algemene informatie

Ben je een marketeer en zoek je een opleiding waarin alle belangrijke aspecten van online marketing voorbij komen? Dan zet je met de cursus Online marketing fundamentals een goede stap, ongeacht je ervaring binnen het marketingvak.

De tijd waarin de marketeer alles rondom user experience (UX), search engine optimization (SEO), online adverteren, e-mailmarketing, social media, data en conversieoptimalisatie kon overlaten aan de online specialist is voorbij. Maar omdat de online wereld continu verandert, is het onhaalbaar om al deze ontwikkelingen op de voet te volgen.

Online kennis over de online kanalen verzuil door de snelle ontwikkelingen steeds verder in de hoofden van specialisten. Zo ontstaan silo's die de synergie tussen specialisten en online kanalen in de weg zitten. En dat terwijl de samenwerking tussen deze specialismen juist zo belangrijk is. Want een goede samenwerking maakt vaak het verschil tussen een geslaagde en gefaalde online marketing-aanpak.

Online en Marketing

Daarom is er behoefte aan professionals die deze silo's kunnen verbinden of zelfs doorbreken. Want de verzuiling van vakgebieden past helemaal niet bij online. Als je aan de slag gaat met de algoritmes en online middelen, zoals de tools van Google, maakt het niet uit wat je achtergrond is. Ze werken voor iedereen hetzelfde.

Om deze reden is het dus eigenlijk raar dat we dit programma 'Online marketing fundamentals' hebben genoemd. Want, is Online fundamentals niet een veel logischere naam als het niet uitmaakt of het gaat om communicatie, marketingcommunicatie of zelfs marketing? Wij vinden van wel.

Waarom hebben we dit programma dan zo genoemd? Simpel. Omdat we met deze pagina vooral relevant willen zijn voor marketeers die op zoek zijn naar een geschikte online marketing opleiding. Wat vanuit UX en SEO-copywriting (2 onderdelen van de opleiding Online fundamentals) perspectief helpt bij zowel de conversie op deze pagina als de vindbaarheid in Google.

Nu het hoge woord eruit is gaan we vanaf nu ook in deze tekst ontzuilen. Geen online marketing fundamentals, geen online communicatie fundamentals; maar dé online fundamentals. Een opleiding die geschikt is voor professionals die de volledige context van hun online vraagstukken willen inschatten, ongeacht of ze zichzelf als marketeer, communicatieprofessional, generalist of specialist zien.

Wat levert Online fundamentals mij op?

Je krijgt tijdens Online fundamentals te maken met een breed scala aan disciplines, kanalen en mensen. We gaan de breedte en rijkdom van online niet uit de weg. We omarmen het en bieden het aan in een gestructureerd programma zodat het perspectief niet verloren gaat. Zo zie je mogelijkheden binnen jouw eigen context beter, én kun je de context van anderen meer op waarde schatten.

Door te snappen waar jij zelf mee aan de slag kan en wanneer je een specialist inschakelt, kun je effectief, kostenbewust en resultaatgericht jouw online inspanningen verbeteren.

Direct rendement

- » Je krijgt een duidelijk overzicht van het gehele online ecosysteem
 - » Je krijgt inzicht in de valkuilen en kansen van Google Analytics
 - » Je leert inzichten vormen op basis van data en kunt daar acties aan koppelen
 - » Je leert de brede impact van gebruiksvriendelijkheid doorgronden
 - » Je leert waar zoekmachinemarketing echt om draait, ongeacht of het om betaald of organisch zoekverkeer gaat
 - » Je leert hoe je met e-mail kan focussen op conversie in plaats van openratio
 - » Je leert hoe je zelfs nu nog de vruchten van social media kunt plukken
 - » Je leert hoe contentmarketing gestructureerd en doelgericht ingezet kan worden
 - » Je ontdekt verschillende soorten advertising en leert de vele toepassingen kennen
-

Jouw investering in tijd

Jouw collega-deelnemers hebben uiteenlopende achtergronden. Dit is een waardevolle toevoeging aan deze cursus: door te zien hoe anderen omgaan met vergelijkbare problemen leer je buiten je eigen kaders te denken, en dat prikkelt jouw creativiteit. Vaak leer je van jouw collega-deelnemers minstens zoveel als van SRM.

Docenten en trainers



Omdat we te maken hebben met een breed vakgebied, werkt SRM samen met verschillende specialisten die dagelijks te maken hebben met de problematiek, uitdagingen en kansen die het vakgebied met zich meebrengt. Stuk voor stuk inspirerende professionals die weten hoe de online wereld er nu uitziet en die over de didactische kwaliteiten beschikken om hun kennis begrijpelijk op jou over te brengen.

Programma

Online fundamentals bestaat uit 19 dagdelen. Deze zijn te volgen als wekelijkse middag-/avondsessies of in de dagvariant in negen dagen. Je kiest dus zelf hoe snel je de online fundamentals tot je neemt. Aan het einde van de cursus ontvang je een certificaat, waarmee je toegang krijgt tot de verdiepende opleidingen.

Toelatingseisen

Het belangrijkste is dat je echt interesse hebt in online en dat je ernaar uitkijkt om jezelf gedurende 19 dagdelen onder te dompelen in alle termen en tools. Je hebt minimaal hbo of wo werk- en denkniveau. Daarnaast beschik je over:

Computervaardigheden

Er wordt van je verwacht dat je goed met een pc of Mac overweg kunt. Zo mag het verversen van een webpagina of het installeren van een browser plugin geen uitdaging zijn en kun je prima uit de voeten met Word en Excel. Dit betekent dat het verbreden van een kolom in MS Excel of het aantrekkelijk opmaken van een MS Word document een 'piece of cake' voor je is.

Een laptop

Tijdens sommige bijeenkomsten ga je praktisch aan de slag. Gezien deze praktische bijeenkomsten heb je tijdens de lessen een (snelle) laptop nodig met installatierechten en WiFi. Een tablet is niet voldoende.

Bijeenkomsten

Hieronder vind je een overzicht van alle bijeenkomsten waaruit de opleiding is opgebouwd.

01. Kick-off - Module 1

Tijdens de eerste bijeenkomst maak je kennis met de groep, gaan we in op de structuur van de cursus en wordt de samenhang tussen de verschillende bijeenkomsten uitgediept.

02. Online basics

Na de kick-off is het tijd om de fundamentele online onderwerpen aan te snijden. Tijdens de Online basics bijeenkomst worden een aantal essentiële online zaken als cookies, Google Analytics, conversie attributie en mobile friendliness behandeld.

Deze bijeenkomst helpt je om alle onderwerpen die de revue passeren in de juiste context te plaatsen.

03. User experience

Bij klantbeleving gaat het altijd om mensen. Hun ervaringen, emoties en gedrag zijn de basis voor elk product, elke dienst en elke website. Tijdens deze bijeenkomst leer je de basis van User experience (UX) en kijken we naar de gebruiksvriendelijkheid van websites.

04. Google analytics 1

Google Analytics is wereldwijd de meest gebruikte webanalyse tool. Niet gek, want de tool is gratis, handig in gebruik en wordt constant doorontwikkeld. Tijdens deze eerste Google Analytics bijeenkomst leer je de belangrijkste functies van Google Analytics kennen.

05. Content

Met contentmarketing geef je inhoud aan al je online kanalen. Hoe zorg je ervoor dat je met waardevolle content je doelgroep binnen het juiste kanaal bereikt? We behandelen hoe je tot een uitgekende contentstrategie komt die houvast geeft om goede content op het meest impactvolle moment te delen. We bieden inspiratie en staan stil bij veelgemaakte fouten.

06. Google Analytics 2

Nu je de basis van Google Analytics onder de knie hebt, gaan we een stukje dieper de tool in. We behandelen o.a. rapporten, dashboards, segmenten, filters, doelen en legio andere mogelijkheden.

07. Search Engine Optimization (SEO)

Search Engine Optimization (SEO) is een cruciaal onderdeel in het takenpakket van een online professional. Zoekmachines moeten immers in staat zijn om een website te vinden en te indexeren. Helaas gaat dit indexeren niet vanzelf. We moeten zoekmachines een handje helpen. Dit kunnen we onder andere doen door de website zoekmachine-vriendelijk te bouwen en te onderhouden.

Je krijgt een introductie in zoekmachineoptimalisatie. Er komt naar voren hoe een zoekmachine werkt en wat deze nodig heeft om jouw website en content op te kunnen nemen in de zoekmachineresultaten. De drie SEO-pilaren content, techniek en autoriteit worden uitvoerig behandeld.

08. Search Engine Advertising (SEA)

Met Google Adwords kun je gemakkelijk bezoekers naar je website krijgen. Toch? Helemaal waar, maar als je niet uitkijkt krijg je bergen bezoekers die helemaal niet op jouw website willen zijn. En dan betaal je ook nog eens veel meer dan nodig is. Oftewel: duurbetaalde bezoekers die je website direct weer verlaten.

Een Search Engine Advertising specialist weet exact hoe je alleen aan de juiste mensen advertenties laat zien, hoe je deze mensen op je advertentie laat klikken en hoe je ze - als ze eenmaal op je website zijn - helpt met het behalen van jullie gezamenlijke doel. Je leert aan de hand van voorbeelden en cases waar zo'n succesvolle campagne aan moet voldoen. En waaraan vooral niet.

09. E-mail marketing

E-mail marketing is nog steeds een fundamenteel bouwblok binnen online. Misschien wel meer dan ooit. E-mail helpt je om mensen aan je organisatie te binden. Zelfs als ze nog geen klant van je zijn.

Je leert welke zaken het verschil maken tussen een daverend succes en een ongelezen spammail.

10. Social media en advertising

Tijdens deze social media bijeenkomst gaan we er vanuit dat geijkte social media als Facebook, LinkedIn, Twitter, Youtube, Instagram, Pinterest en Snapchat je niet geheel onbekend zijn. Je kent de werking en weet in grote lijnen welk middel waarvoor handig kan zijn. Vanaf hier pakken we de draad op.

We zoomen in op de verschillende strategische scenario's waarin social media inzet interessant is. De tactische uitvoering wordt ook niet vergeten.

Helaas is de inzet van social media voor organisaties tegenwoordig verre van gratis. Om je doelgroep efficiënt en effectief te bereiken moeten we grof geld betalen aan de Facebooks van deze wereld. Een fenomeen dat we social advertising noemen. We onderzoeken samen wanneer social advertising interessant is en wanneer je er vooral ver van weg moet blijven.

11. Online advertising

Er komt een hoop kijken bij het uitserveren van de juiste advertenties aan de juiste mensen. Er zijn zelfs zoveel bedrijven bij betrokken dat dit gezelschap bedrijven ook wel het 'Display advertising ecosysteem' wordt genoemd. Tijdens deze bijeenkomst raak je bekend met de belangrijkste terminologie en mogelijkheden van online advertising.

Met de terminologie en mogelijkheden van online advertising nog vers in het geheugen pakken we door. Hoe navigeer je binnen het omvangrijke ecosysteem en waar moet je op letten wanneer je bureaus aanstuurt voor resultaten in lijn met je doelstelling?

12. Affiliate marketing

Het idee achter affiliate marketing is simpel: het is een samenwerkingsverband tussen twee partijen waarbij de ene partij de andere promoot op commissiebasis. Vaak zijn dit social influencers, vergelijkingssites of experts binnen een vakgebied.

Bijvoorbeeld: persoon A verkoopt boeken voor 27 euro per stuk. Persoon B promoot deze boeken van persoon A via zijn eigen website. Telkens als persoon B een verkoop realiseert via zijn website ontvangt hij 10 euro van de 27 euro opbrengsten. Persoon A behoudt de resterende 17 euro.

Zoals gezegd is de basis simpel, maar in de realiteit wil je meer dan één persoon die jouw producten/diensten promoot. Je wilt een netwerk aan promotors, en je wilt ze uiteraard niet te veel of te weinig betalen voor hun dienst. We leggen uit hoe de lijntjes in de affiliate wereld lopen en hoe je gedegen relaties opbouwt met affiliates.

13. Conversieoptimalisatie

Voordat je een website kunt verbeteren, moet je eerst inzien wat er beter kan. Want waarom inspireert jouw website je doelgroep niet voldoende om te converteren?

Dat begint met het interpreteren van het gedrag van de bezoekers op je website. Haken ze op een bepaald punt in het proces af of navigeren ze anders door je website dan dat je in eerste instantie gedacht had?

Wanneer je dit weet, kun je verbeterpunten voor je website formuleren. Een bijeenkomst over het koppelen van conversie-verhogende acties aan opgedane inzichten.



Examen en diploma

Na het volgen van de cursus Online fundamentals ontvang je het SRM-certificaat Online fundamentals. Met dit certificaat krijg je toegang tot onze vervolgtrajecten.

Vervolgtraject

Wil je na Online fundamentals verder groeien? Dan kan dat met een van onze vervolgtrajecten. We bieden beroepsopleidingen en verdiepende programma's aan.

Beroepsopleidingen

- » Online marketeer B
- » Online marketing manager B
- » Online communicatie medewerker
- » Online communicatie adviseur

Verdiepende programma's

- » Search engine marketing
- » Social media marketing
- » Online advertising

We weten uit ervaring dat het maken van een keuze voor een vervolgtraject vaak niet gemakkelijk is. Daarom staan we voor je klaar wanneer je behoefte hebt aan een adviesgesprek of sparsessie. Bel of mail ons gerust.

Prijsinformatie

In onderstaand overzicht vind je de prijsopbouw. Hierin zijn de kosten van de opleiding en eventuele examen- en verblijfskosten verwerkt.

Prijsopbouw

Opleidingskosten	€ 1995,-
Integrale prijs	€ 1995,- (exclusief btw)



Interesse?

Reserveer dan nu vrijblijvend een plaats voor Online fundamentals of schrijf je direct in via de [website van SRM](#). Neem voor meer informatie contact op met SRM via 020 - 512 65 00 of info@srm.nl.

Disclaimer

Let op: SRM houdt de factsheet over Online marketing fundamentals up-to-date. Het programma kan dus enigszins aangepast worden. Alle docenten, lestijden, bijeenkomsten, verplichte en aanbevolen literatuur en prijzen zijn onder voorbehoud.

Voorjaar 2019 - Voorlopig rooster Online marketing fundamentals CAPELLE A/D IJSSEL (Groep: 2297.014)

#	Bijeenkomst	Dag	Datum	Tijd	Locatie
1.	Kick-off - Module 1	Vrijdag	29 maart 2019	09:30 uur - 12:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
2.	Online basics	Vrijdag	29 maart 2019	13:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
3.	User experience	Vrijdag	5 april 2019	09:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
4.	Google analytics 1	Vrijdag	12 april 2019	09:30 uur - 12:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
5.	Content	Vrijdag	12 april 2019	13:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
6.	Google Analytics 2	Vrijdag	26 april 2019	09:30 uur - 12:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
7.	Search Engine Optimization (SEO)	Vrijdag	10 mei 2019	09:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
8.	Search Engine Advertising (SEA)	Vrijdag	17 mei 2019	09:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
9.	E-mail marketing	Vrijdag	24 mei 2019	09:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
10.	Social media en advertising	Vrijdag	7 juni 2019	09:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
11.	Online advertising	Vrijdag	14 juni 2019	09:30 uur - 12:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
12.	Affiliate marketing	Vrijdag	14 juni 2019	13:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel
13.	Conversieoptimalisatie	Vrijdag	21 juni 2019	09:30 uur - 16:30 uur	BCN Rotterdam, Capelle a/d IJssel

Let op:

Alle data blijven onder voorbehoud.

Soms komt het voor dat de bijeenkomsten niet op nummervolgorde kunnen worden ingeroosterd.

Voorjaar 2019 - Voorlopig rooster Online marketing fundamentals UTRECHT (Groep: 2297.016)

#	Bijeenkomst	Dag	Datum	Tijd	Locatie
1.	Kick-off - Module 1	Vrijdag	29 maart 2019	09:30 uur - 12:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
2.	Online basics	Vrijdag	29 maart 2019	13:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
3.	User experience	Vrijdag	5 april 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
4.	Google analytics 1	Vrijdag	12 april 2019	09:30 uur - 12:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
5.	Content	Vrijdag	12 april 2019	13:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
6.	Google Analytics 2	Vrijdag	26 april 2019	09:30 uur - 12:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
7.	Search Engine Optimization (SEO)	Vrijdag	10 mei 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
8.	Search Engine Advertising (SEA)	Vrijdag	17 mei 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
9.	E-mail marketing	Vrijdag	24 mei 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
10.	Social media en advertising	Vrijdag	7 juni 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
11.	Online advertising	Vrijdag	14 juni 2019	09:30 uur - 12:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
12.	Affiliate marketing	Vrijdag	14 juni 2019	13:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht
13.	Conversieoptimalisatie	Vrijdag	21 juni 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Meeting Plaza, Utrecht

Let op:

Alle data blijven onder voorbehoud.

Soms komt het voor dat de bijeenkomsten niet op nummervolgorde kunnen worden ingeroosterd.

Voorjaar 2019 - Voorlopig rooster Online marketing fundamentals EINDHOVEN (Groep: 2297.015)

#	Bijeenkomst	Dag	Datum	Tijd	Locatie
1.	Kick-off - Module 1	Vrijdag	5 april 2019	09:30 uur - 12:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
2.	Online basics	Vrijdag	5 april 2019	13:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
3.	User experience	Vrijdag	12 april 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
4.	Google analytics 1	Vrijdag	26 april 2019	09:30 uur - 12:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
5.	Content	Vrijdag	26 april 2019	13:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
6.	Google Analytics 2	Vrijdag	10 mei 2019	09:30 uur - 12:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
7.	Search Engine Optimization (SEO)	Vrijdag	17 mei 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
8.	Search Engine Advertising (SEA)	Vrijdag	24 mei 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
9.	E-mail marketing	Vrijdag	7 juni 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
10.	Social media en advertising	Vrijdag	14 juni 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
11.	Online advertising	Vrijdag	21 juni 2019	09:30 uur - 12:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
12.	Affiliate marketing	Vrijdag	21 juni 2019	13:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven
13.	Conversieoptimalisatie	Vrijdag	28 juni 2019	09:30 uur - 16:30 uur	Aristo Zalen Eindhoven, Eindhoven

Let op:

Alle data blijven onder voorbehoud.

Soms komt het voor dat de bijeenkomsten niet op nummervolgorde kunnen worden ingeroosterd.

Voorjaar 2019 - Voorlopig rooster Online marketing fundamentals AMSTERDAM (Groep: 2297.017)

#	Bijeenkomst	Dag	Datum	Tijd	Locatie
1.	Kick-off - Module 1	Donderdag	18 april 2019	14:00 uur - 17:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
2.	Online basics	Donderdag	18 april 2019	18:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
3.	User experience	Donderdag	25 april 2019	14:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
4.	Google analytics 1	Donderdag	9 mei 2019	14:00 uur - 17:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
5.	Content	Donderdag	9 mei 2019	18:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
6.	Google Analytics 2	Donderdag	16 mei 2019	18:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
7.	Search Engine Optimization (SEO)	Donderdag	23 mei 2019	14:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
8.	Search Engine Advertising (SEA)	Donderdag	6 juni 2019	14:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
9.	E-mail marketing	Donderdag	13 juni 2019	14:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
10.	Social media en advertising	Donderdag	20 juni 2019	14:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
11.	Online advertising	Donderdag	27 juni 2019	14:00 uur - 17:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
12.	Affiliate marketing	Donderdag	27 juni 2019	18:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost
13.	Conversieoptimalisatie	Donderdag	4 juli 2019	14:00 uur - 21:00 uur	BCN Amsterdam Arena (Gebouw Azië), Amsterdam Zuidoost

Let op:

Alle data blijven onder voorbehoud.

Soms komt het voor dat de bijeenkomsten niet op nummervolgorde kunnen worden ingeroosterd.