



Website Boosting 2.0

Web Usability und Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Was bringt Suchmaschinenmarketing tatsächlich? Was steckt hinter den Rankingmechanismen der beliebtesten Suchmaschine Google und wie kann man sie aktiv beeinflussen? Im Internet gefunden zu werden, ist bedeutend, aber nicht ausreichend. Websites unkompliziert und benutzerfreundlich zu gestalten, ist genauso wichtig. Missverständliche Begriffe, undurchschaubare Navigationen und unzumutbare Bestellprozesse vergraulen Kunden. Lernen Sie in diesem Intensiv-Seminar, wie Sie Ihre Website ressourcenschonend optimieren.

- **Trainer/Referent**
Prof. Dr. Mario Fischer

- **Dauer**
2 Tage

- **Beginn/Ende**
1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

- **Termine/Orte**
 - 18. – 19. März 2010
Nürnberg, Wöhrdersee Hotel Mercure
 - 07. – 08. Oktober 2010
Nürnberg, Wöhrdersee Hotel Mercure

- **Ihre Investition**
1.390 € (zzgl. MwSt.)

- **Code MA 34**

- **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20
(Anmeldefax hinten im Katalog)



Tandempreis

Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Online Marketing: Die Unternehmenswebsite erfolgreich gestalten und vermarkten“ investieren Sie nur 2.380 € (zzgl. MwSt.).

- **Inhouse-Seminar/Coaching**
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf.
Sprechen Sie mit uns! (vgl. Seite 23)

Trainer/Referent



Prof. Dr. M. Fischer

Prof. Dr. M. Fischer wird auch als „Dr. Google“ bezeichnet.

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie erhalten einen kompetenten Überblick über die Mechanismen des Suchmaschinenmarketings und wie Sie Ihre Website so gestalten, dass aus Besuchern Kunden werden. Sie lernen, welche Strategien und Tools zum Erfolg führen – und von welchen Sie besser Abstand nehmen sollten.

Zielgruppe

- **Geschäftsführer**
- **Werbe- und Marketingleiter**
- **Produktmanager**
- **Mitarbeiter aus Marketing und Werbung**

Inhalte

- **Grundlagen zu Suchmaschinen und wie dort gesucht wird**
 - Wie funktionieren Suchmaschinen?
 - Wie nutzen Besucher Google & Co.?
- **Werbung bei Suchmaschinen schalten**
 - Wie funktioniert Google Adwords?
 - Adwords richtig und preiswert einsetzen
- **Suchmaschinenoptimierung für einzelne Websites**
 - Welche Einflussmöglichkeiten hat man auf jeder einzelnen Seite?
 - Worauf achtet Google, bei über 200 Kriterien, beim Ranking ganz besonders?
 - Ist der PageRank von Google wichtig?
- **Suchmaschinenoptimierung für die gesamte Website**
 - Auf welche Dinge muss man achten?
 - Sind viele Domains sinnvoll oder ist die Konzentration auf eine besser?
- **Strategie: Ohne Links geht nichts**
 - Warum die Optimierung der Website alleine nur wenig bringt
 - Wie man Linkbeziehungen gezielt aufbauen und nutzen kann
 - Wertvolle und „schmutzige“ Links
- **Lösen von technischen Bremsen**
 - Warum Websites mit Frames, Flash und modernen Web 2.0 Technologien Suchmaschinen Probleme machen
 - Wie man CMS (Inhaltsverwaltungssysteme) und Shopsysteme für Google fit machen kann

- Warum Webmaster und Systemtechniker oft ungewollt großen Schaden anrichten

Erwartungen der Website-Besucher

- Wie gestaltet man verständliche Navigationen und gut lesbare Texte?
- Wohin schauen Besucher – wohin nicht?
- Web 2.0: Fluch oder Segen für die Besucher?

Der Newsletter als Kundenbindungsinstrument

- Wie man durch Usability die Anzahl der Abonnenten erhöhen kann
- Die Do's und Dont's beim Newsletterversand

Usability-Fallen erkennen

- Warum scheitern so viele Besucher an Websites und wie macht man es besser?
- Wie und woran erkennt man Probleme auf der eigenen Website?

Konversionen: Wo laufen sie denn?

- Welche Konversionsarten gibt es und wie setzt man sie gezielt ein?
- Wie man Konversionsraten und damit den Gewinn mit Bordmitteln erhöhen kann
- Wie erkennt man Konversionskiller und wie vermeidet man sie?

Der Mensch als Maschine

- Warum Menschen auch auf Websites stereotyp handeln
- Was Webdesigner von der menschlichen Evolution lernen können und müssen: Wie „tickt“ unser Gehirn?

Optimierungswerkzeuge

- Tools, Kontrolle und betriebswirtschaftliche Kennzahlen (KPI)
- Auswertung des Besucherverhaltens
- Testing

Methoden

- **Trainer-Input**
- **Praxisbeispiele**
- **Videosequenzen**
- **Offene Diskussionen**
- **Viel Humor**

Extra:

Jeder Seminarteilnehmer erhält ein handsigniertes Exemplar von „Website Boosting 2.0“.



Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/Fax *

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname _____ Funktion _____

E-Mail _____ Telefon _____

Firmenname _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA

Datum

Unterschrift/Stempel

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UN-Kaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen

Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders

§6.1. Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

§6.2. Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.