



Modul 1

Mindset & Basics – Zusammenfassung

1. Digitale Kommunikation ist ein breites Feld und umfasst viele verschiedene Themen wie Website, Social Media, Newsletter, Anzeigen und Suchmaschinenoptimierung.
2. Eine erfolgreiche digitale Kommunikation kann dazu beitragen, Ziele wie Kundenbindung, Lead-Generierung, Umsatzsteigerung, Reputationserhöhung, Mitarbeitergewinnung und Positionierung des eigenen Unternehmens zu erreichen.
3. Deine Marke ist die Basis für alle weiteren Maßnahmen der digitalen Kommunikation und sollte bei allen Entscheidungen im Fokus stehen.
4. Die digitale Kommunikation kann in vier Bereiche eingeteilt werden: Marke und Positionierung, digitale Kommunikationskanäle, Inhalte sowie Reichweite. Alle Bereiche sind miteinander verzahnt und spielen eine wichtige Rolle bei der Erreichung der Ziele.
5. Es ist wichtig, das Kunden- und Bewerberverhalten online zu verstehen, um die digitale Kommunikation entsprechend ausrichten zu können.
6. Die Customer Journey und Candidate Journey sind wichtige Konzepte, die Unternehmen dabei helfen können, die Zielgruppen optimal anzusprechen und langfristige Beziehungen aufzubauen.
7. Die Customer Journey besteht aus den Phasen Aufmerksamkeitsphase, Interessensphase, Entscheidungsphase, Bindungsphase und Empfehlungsphase.
8. Die Candidate Journey besteht aus den Phasen Awareness, Interest, Application, Evaluation, Hiring und Onboarding.
9. Eine optimierte Candidate Journey kann dazu beitragen, die passenden Bewerber:innen für die ausgeschriebene Stelle zu finden und langfristig an das Unternehmen zu binden.
10. Die Candidate Journey ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg eines Unternehmens und sollte von Unternehmen strategisch geplant und umgesetzt werden.