

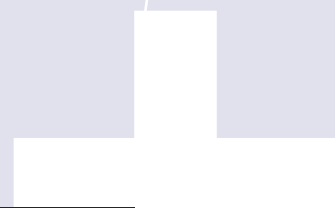
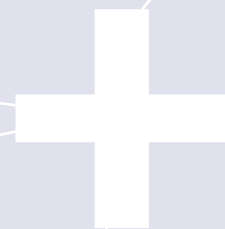
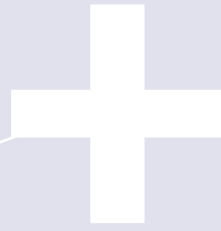
Kompetenzmodell Online Marketing Manager*in

REGIO-Jobfamilie
Vertrieb & Marketing



pro **Weiterbildung** PLUS
systematisch + regional + vernetzt





Hinweis zur geschlechtergerechten Sprache:

Aus Gründen der besseren Les- und Anwendbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) im Kompetenzmodell verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Kompetenzmodell Online Marketing Manager

Name:

Datum:

Dieses Dokument beinhaltet die wesentlichen Kompetenzen der Stelle Online Marketing Manager. Diese werden anhand von kurzen Beschreibungen genauer erklärt. Die Führungskraft beurteilt anhand einer 5-stufigen Skala wie gut Sie aus ihrer Sicht diese Kompetenzen am Arbeitsplatz einbringen. Die grau hinterlegte Einschätzung kann als Soll-Zustand verstanden werden.

Seite 1

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

VERBALE KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEITEN

kommuniziert effektiv (verbal)

- + drückt sich verbal klar und deutlich aus
- + unterstreicht Argumente durch angemessenen Tonfall und passende Gesten
- + baut effektiv einen Dialog auf
- + kommuniziert wirkungsvoll über das Telefon oder während Konferenzschaltungen
- + erkennt die Informationsbedürfnisse anderer
- + versorgt andere termingerecht mit präzisen Informationen, um die Arbeit zu erleichtern
- + hält die über- und untergeordneten Stellen der Organisation in angemessener Art und Weise über wesentliche Ereignisse und Probleme auf dem Laufenden



1

MA bringt dies
kaum ein



5

MA bringt dies
jederzeit ein

SCHRIFTLICHE KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEITEN

kommuniziert effektiv (schriftlich)

- + schreibt klar, verständlich und nachvollziehbar
- + schreibt in einer Form, die dem Leser und Thema angemessen ist
- + beherrscht relevante Fachbegriffe und wendet diese richtig an

1

5

SCHREIBKOMPETENZ

vermittelt mithilfe seiner Texte klare, wirkungsvolle und überzeugende Botschaften

- + integriert kreative Ansätze und originelle Ideen in schriftlichen Arbeiten
- + formuliert ansprechende Texte für analoge und digitale Kommunikationsmedien
- + befolgt branchenspezifische oder organisationsweite Schreibstilrichtlinien und -standards
- + recherchiert relevante und vertrauenswürdige Quellen und zitiert Informationen korrekt
- + stellt sicher, dass der Text auf die Bedürfnisse und Erwartungen der Leser zugeschnitten ist
- + passt den Schreibstil und die Schreibweise je nach Medium, sei es für gedruckte Dokumente, Online-Texte, soziale Medien oder E-Mails an

1

5

PRÄSENTATIONEN

hält erfolgreiche Präsentationen

- + erstellt klare und gut verständliche Präsentationen
- + wirkt sicher, wenn er Präsentationen hält
- + setzt visuelle Hilfsmittel wirksam ein

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

ÜBERZEUGUNGSFÄHIGKEIT

nimmt wirkungsvoll auf Mitarbeiter Einfluss und erhält deren Unterstützung

- + ist offen für Vorschläge anderer
- + widerspricht konstruktiv
- + bewegt andere dazu, ihr Verhalten zu ändern

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

BESPRECHUNGEN

nimmt aktiv an Besprechungen teil bzw. leitet diese effektiv

- + nimmt ergebnisorientiert an Besprechungen teil

1

5

STRESSMANAGEMENT

besteht unter Arbeitsbedingungen mit hohem Druck

- + passt sich häufigen oder plötzlichen Änderungen von Prioritäten an, um Zielvorgaben zu erreichen
- + ändert Prioritäten und Aktivitäten, um enge Zeitvorgaben zu erfüllen
- + hält sich konsequent an Zeitvorgaben

1

5



IDEEN UND INNOVATION

erkennt Verbesserungsbedarf, schlägt neue oder bessere Methoden zur Arbeitsbewältigung vor und regt andere zu innovativem Denken an

- + stellt Veränderungsbedarf präzise fest
- + liefert kreative Verbesserungsvorschläge
- + ist bestrebt, effektivere Methoden zur Aufgabenbewältigung zu entwickeln
- + findet kosteneffizientere Methoden und setzt sie um

1

5

VERÄNDERUNGSMANAGEMENT

setzt notwendige Veränderungen wirksam um und überwacht den Fortschritt

- + passt sich Veränderungen flexibel an
- + eignet sich neues Fachwissen oder neue Techniken schnell an und nutzt diese

1

5



ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

baut gute Beziehungen zur Öffentlichkeit auf und pflegt diese

- + sorgt für eine positive Außenwirkung des Unternehmens in der Öffentlichkeit
- + beteiligt sich erfolgreich an PR-Aktivitäten des Unternehmens
- + pflegt einen guten Umgang mit der Presse und den Medien
- + reagiert angemessen auf die Bedürfnisse und Anliegen der Öffentlichkeit

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

KUNDENBEZIEHUNGEN

geht erfolgreich mit Kunden um

- + steht für einen regelmäßigen Kontakt mit Kunden zur Verfügung
- + erkennt die Ansprüche von Kunden
- + informiert sich regelmäßig über die aktuellen Erwartungen von Kunden bezüglich Qualität und Service
- + entwickelt effektive Strategien zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit
- + unterstützt das Unternehmen dabei, neue Kunden zu gewinnen

1
MA bringt dies
kaum ein


5
MA bringt dies
jederzeit ein

KOLLEGIALITÄT

hält erfolgreiche Arbeitsbeziehungen mit Kollegen aufrecht

- + arbeitet effektiv mit anderen zusammen
- + respektiert unterschiedliche Meinungen und Sichtweisen
- + respektiert unterschiedliche persönliche Hintergründe und Werte

1

5

TEAMGEIST

zeigt Teamgeist

- + nimmt wirksam an Teamaktivitäten wie Entscheidung, Planung, Problemlösung und Zielsetzung teil
- + zeigt, dass er sich den Teamzielen verpflichtet fühlt

1

5

ZIELSETZUNG UND PRIORITÄTEN

setzt Ziele und Prioritäten effektiv und entwickelt Pläne, um diese Ziele zu erreichen

- + setzt effektiv die richtigen Schwerpunkte
- + setzt effektive kurzfristige Ziele
- + baut Meilensteine in die Planung ein

1

5

UMSETZUNG VON PLÄNEN

setzt Pläne wirkungsvoll in die Tat um

- + setzt Ziele im definierten zeitlichen Rahmen um

1

1



5

ARBEITSEINSTELLUNG

zeigt eine professionelle Arbeitseinstellung

- + zeigt eine vorbildliche Arbeitseinstellung
- + erfüllt die eigenen beruflichen Pflichten verantwortungsvoll

1

5

ENTWICKLUNGSBEREITSCHAFT

zeigt persönliche Entwicklungsbereitschaft

- + schätzt den eigenen Entwicklungsbedarf realistisch ein
- + ist offen für Feedback von anderen bezüglich der eigenen Arbeitsleistung
- + nutzt Feedback von Kollegen, um die eigene Leistung zu verbessern

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

PRODUKTKENNTNISSE

zeigt Produktkenntnisse

- + besitzt Grundkenntnisse über alle Produkte
- + versteht den Zweck des Produkts

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

KENNZAHLEN

hat ein ausgeprägtes Kennzahlenverständnis

- + kann komplexe Auswertungen durchführen
- + kennt den Zweck von Kennzahlen und deren Zusammenhänge
- + kann mit Dashboards umgehen

1

5

MS-OFFICE

nutzt MS-Office Produkte zielführend

- + besitzt grundlegendes Outlook-Verständnis und wendet dieses an
- + besitzt grundlegendes Word-Verständnis und wendet dieses an
- + besitzt grundlegendes Teams-Verständnis und wendet dieses an
- + besitzt erweitertes Excel-Verständnis und wendet dieses an
- + besitzt erweitertes PowerPoint-Verständnis und wendet dieses an

1

5

ENTERPRISE-RESOURCE-PLANNING (ERP)

nutzt Enterprise-Resource-Planning (ERP) zielführend

- + wendet das ERP-System aufgabenspezifisch an
- + besitzt ausgeprägtes Strukturverständnis für das ERP-System

1

5



UNTERNEHMENSSEZIFISCHE SOFTWARE

nutzt die unternehmensspezifische Software wirksam

- + versteht die unternehmensspezifische Software grundlegend

1

5



DATENSCHUTZ UND INFORMATIONSSICHERHEIT

besitzt fundierte Kenntnisse des Datenschutzes und der Informationssicherheit

- + wendet Vorschriften zum Datenschutz eigenständig an
- + besitzt Verständnis für die Regeln des Datenschutzes und der Informationssicherheit
- + besitzt Selbstdisziplin zur Anerkennung und Umsetzung von Datenschutz und Informationssicherheit

1

5



AUFFÄLLIGKEITEN UND UNREGELMÄSSIGKEITEN IN IT-SYSTEMEN IM EIGENEN AUFGABENBEREICH

erkennt Auffälligkeiten und Unregelmäßigkeiten in IT-System im eigenen Arbeitsbereich

- + erkennt Auffälligkeiten und Unregelmäßigkeiten in IT-System im eigenen Arbeitsbereich

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

DATENKOMPETENZ (DATA LITERACY)

besitzt die Fähigkeit, Daten auf kritische Art und Weise zu sammeln, zu managen, zu bewerten und anzuwenden

- + hält stets die Vorgaben zu Datenschutz und -sicherheit ein
- + interpretiert vorhandene Datenanalysen korrekt
- + interpretiert vorhandene Daten-Visualisierungen korrekt
- + interpretiert vorhandene Daten-Verbalisierungen korrekt
- + identifiziert Handlungsmöglichkeiten eigenständig
- + leitet Datengetriebenes Handeln ab

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein



SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION, SEO)

nutzt Suchmaschinenoptimierung effektiv zur Verbesserung der Sichtbarkeit einer Website in den organischen (unbezahlten) Suchergebnissen

- + entwickelt eine effektive Strategie zur langfristigen Verbesserung der Sichtbarkeit einer Website in den Suchergebnissen
- + identifiziert relevante Keywords, die von potentiellen Nutzern bei der Suche nach Inhalten verwendet werden effektiv

1

5



SOCIAL MEDIA

baut eine effektive Social Media-Präsenz auf, die nicht nur die Zielgruppe anspricht, sondern auch die Ziele der Organisation und der Marke unterstützt

- + erzählt Geschichten und schafft emotionale Verbindungen, um das Interesse der Zielgruppe zu wecken

1

5

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

GRAFIKDESIGN

erstellt qualitativ hochwertige visuelle Inhalte, die die gewünschte Botschaft effektiv vermitteln

- + besitzt Verständnis für grundlegende gestalterische Prinzipien wie Layout, Farbtheorie, Kontrast, Typografie und Komposition, um visuell ansprechende Designs zu erstellen
- + besitzt Wissen über die Auswahl und Verwendung von Schriftarten, Schriftgrößen und Zeilenabständen, um Texte in Designs effektiv zu präsentieren
- + beherrscht Bildmanipulation, -retusche und -optimierung, um Fotos und Bilder für verschiedene Zwecke anzupassen
- + ist fähig eigene Illustrationen, Vektorgrafiken und Icons zu erstellen, um einzigartige visuelle Elemente zu integrieren
- + entwickelt effektive Layouts für verschiedene Medien wie Printmaterialien, Websites, Apps und soziale Medien
- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für Farbtheorie, Farbharmonie und die Auswahl von Farbschemata, um Designs ästhetisch ansprechend zu gestalten
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse über die Erstellung von Druckvorlagen, Farbprofilen und anderen technischen Aspekten für den Druckprozess
- + hat Kenntnisse über die Erstellung von Druckvorlagen, Farbprofilen und anderen technischen Aspekten für den Druckprozess
- + besitzt die Fähigkeit, originelle Ideen zu entwickeln und kreative Lösungen für Designherausforderungen zu finden
- + erstellt visuelle Geschichten oder Konzepte in Form von Storyboards, um komplexe Ideen oder Abläufe zu kommunizieren
- + besitzt Kenntnisse über die Erstellung von Designs für Websites, Apps, Social Media und andere digitale Plattformen, einschließlich animierter Inhalte
- + kann Designentscheidungen präzise erklären, Feedback geben und mit Kunden oder Teammitgliedern zusammenarbeiten
- + besitzt Kenntnisse über Urheberrecht, Bildrechte und Lizenzen, um sicherzustellen, dass verwendete Bilder und Grafiken rechtmäßig verwendet werden

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein



Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

MARKETINGAUTOMATISIERUNG

gestaltet Marketingprozesse mittels Marketingautomatisierung effizienter, um Kundenbeziehungen zu verbessern und personalisierte Marketingstrategien zu entwickeln

- + ist vertraut mit Marketingautomatisierungsplattformen wie HubSpot, Marketo, Pardot, Eloqua oder anderen, um Kampagnen zu erstellen und zu verwalten
- + besitzt die Fähigkeit zur Aufteilung der Zielgruppe in verschiedene Segmente basierend auf demografischen Daten, Verhalten, Interessen und anderen Merkmalen
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse im Erstellen von automatisierten Marketing-Workflows, die auf spezifische Aktionen und Verhaltensweisen der Kunden reagieren
- + beherrscht das Erstellen und Versenden von personalisierten E-Mail-Kampagnen basierend auf Segmenten und Nutzerverhalten
- + besitzt die Fähigkeit zur Entwicklung von Strategien zur Generierung von Leads durch Landing Pages, Formulare, CTAs und automatisierte Follow-up-Kampagnen
- + Verständnis für die Pflege von Leads durch gezielte Inhalte und Kommunikation, um sie im Verkaufszyklus zu fördern.
- + besitzt ausgeprägte Kenntnisse über das Lead-Scoring und Lead-Grading, um qualifizierte Leads zu identifizieren und prioritär zu behandeln.
- + verbindet effektiv Marketingautomatisierungsstrategien über verschiedene Kanäle wie E-Mail, soziale Medien, Website und mehr
- + analysiert effektiv Marketingautomatisierungsdaten und zur Erstellung aussagekräftiger Berichte über Kampagnenleistung und Kundeverhalten
- + versteht die Implementierung von personalisierten Inhalten und Angeboten, um eine individuelle Kundenerfahrung zu schaffen
- + führt effektive A/B-Tests für verschiedene Elemente von Kampagnen, um die Wirksamkeit zu maximieren
- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für die Integration von Marketingautomatisierung mit Customer Relationship Management (CRM)-Systemen, um ein nahtloses Kundenmanagement zu gewährleisten
- + kennt Datenschutzbestimmungen und Einhaltung der geltenden Datenschutzrichtlinien bei der Verwendung von automatisierten Marketingtechnologien
- + hat ausgeprägtes Verständnis dafür, wie Inhalte in Marketingautomatisierungsplattformen verwaltet und genutzt werden, um relevante Inhalte für Kunden bereitzustellen
- + kann die Marketingstrategie aufgrund von Analysen, Kundenverhalten und Markttrends anpassen und kontinuierlich optimieren

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

NEWSLETTERMARKETING

erstellt erfolgreiche E-Mail-Marketingkampagnen, die die Zielgruppe ansprechen, Kundenbindung fördern und Conversions steigern

- + ist mit E-Mail-Marketing-Tools wie MailChimp, Constant Contact, SendinBlue oder anderen vertraut, um Newsletter zu erstellen, zu versenden und zu verwalten
- + besitzt die Fähigkeit, die Zielgruppe zu verstehen, Segmente zu identifizieren und personalisierte Inhalte für verschiedene Empfängergruppen zu erstellen
- + entwickelt klare Strategie für Newsletter-Inhalte, die relevante und ansprechende Informationen für die Abonnenten bietet
- + erstellt ansprechende E-Mail-Layouts, die gut lesbar sind, eine klare Call-to-Action haben und das Markenimage widerspiegeln
- + Verwendung von Segmentierungskriterien wie Verhalten, Demografie oder Kaufhistorie, um zielgerichtete Nachrichten an spezifische Gruppen zu senden
- + Fähigkeit zur Einbettung personalisierter Elemente wie Namen, Produktempfehlungen oder Geburtstagsnachrichten in E-Mails.
- + führt effektive A/B-Tests für verschiedene Elemente wie Betreffzeilen, Call-to-Action-Buttons oder Inhaltsvarianten durch, um die Effektivität zu maximieren
- + nutzt Automatisierungsfunktionen für Trigger-E-Mails (z.B. Willkommensnachrichten, Warenkorbabbrüche) und geplante Kampagnen effektiv
- + Verständnis für Datenschutzgesetze und E-Mail-Marketing-Best Practices, um die Einhaltung der Vorschriften sicherzustellen.
- + beherrscht die Gestaltung von E-Mails, die eine klare Handlungsaufforderung enthalten und die Wahrscheinlichkeit von Conversions erhöhen
- + erstellt responsive E-Mails, die auf verschiedenen Geräten und Bildschirmgrößen gut aussehen und lesbar sind
- + überwacht Metriken wie Öffnungsrate, Klickrate, Konversionsrate und Abmeldungen effektiv, um die Kampagnenleistung zu bewerten
- + nutzt die Integration von Landing Pages effektiv, auf die Abonnenten über E-Mails weitergeleitet werden können
- + entwickelt kreative Ideen für Newsletter-Inhalte und -Kampagnen und passt die Strategie basierend auf Ergebnissen an

1

MA bringt dies kaum ein

5

MA bringt dies jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

**CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)
nutzt Customer Relationship Management (CRM), um
Kundenbeziehungen effektiv zu verwalten, Kundenzufriedenheit
zu steigern und langfristige Geschäftserfolge zu erzielen**

- + ist mit verschiedenen CRM-Plattformen wie Salesforce, HubSpot CRM, Zoho CRM oder anderen vertraut, um Kundeninformationen zu verwalten und zu analysieren
- + beherrscht die Erfassung, Speicherung und Organisation von Kundeninformationen, Interaktionen und Historien
- + kennt die Aufteilung der Kundenbasis in Segmente basierend auf demografischen Merkmalen, Verhalten, Interessen und anderen Kriterien
- + verwendet Kundendaten, um personalisierte Interaktionen und Angebote zu erstellen, die auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind
- + beherrscht die Integration von CRM mit Vertriebs- und Marketingprozessen, um einen nahtlosen Informationsfluss zu gewährleisten
- + verfolgt Leads durch den Verkaufszyklus, von der Generierung bis zum Abschluss
- + analysiert CRM-Daten und -Metriken, um Einblicke in Kundenverhalten, Trends und Leistungen zu gewinnen
- + gestaltet Maßnahmen zur Kundenbindung wie Treueprogrammen, Sonderangeboten und Follow-up-Kommunikation
- + beherrscht die effiziente Bearbeitung von Kundenanfragen, Problemen und Beschwerden, um eine positive Kundenerfahrung sicherzustellen
- + identifiziert Schwachstellen in CRM- und Kundendienstprozessen und zur Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen
- + kennt Strategien zur Steigerung des Umsatzes durch Cross-Selling (Verkauf von zusätzlichen Produkten) und Upselling (Verkauf von höherwertigen Produkten)
- + versteht die Verwaltung von Kundeninteraktionen über verschiedene Kanäle, um eine konsistente Erfahrung sicherzustellen

1
MA bringt dies
kaum ein

5
MA bringt dies
jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

PRODUKTKONFIGURATOREN

erstellt und implementiert maßgeschneiderte Produktkonfigurationslösungen, die kundenfreundlich sind, personalisierte Produktpassungen ermöglichen und den Verkaufsprozess optimieren

- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für die technischen Aspekte von Produktkonfiguratoren, einschließlich Softwarearchitektur, Datenbanken und Schnittstellen
- + entwickelt und implementiert Produktkonfiguratoren unter Verwendung von Programmiersprachen, Frameworks und Tools
- + besitzt Kenntnisse über die Gestaltung von intuitiven Benutzeroberflächen, die eine nahtlose Konfiguration von Produkten ermöglichen
- + kennt und versteht Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden, um Konfigurationsmöglichkeiten anzubieten, die ihre Erwartungen erfüllen
- + gestaltet ansprechende Benutzeroberflächen, die eine einfache und effektive Konfiguration ermöglichen
- + besitzt Kenntnisse über die Implementierung von Regelwerken, die die Konfiguration aufgrund von Kundenentscheidungen lenken
- + versteht die Integration des Produktkonfigurators in bestehende E-Commerce-Plattformen, Websites oder CRM-Systeme
- + besitzt Kenntnisse über die Optimierung der Ladezeiten und der Leistung des Produktkonfigurators, um eine reibungslose Benutzererfahrung zu gewährleisten
- + hat ausgeprägtes Verständnis für die Aufrechterhaltung der Datenintegrität und -konsistenz während des Konfigurationsprozesses
- + besitzt Kenntnisse über den Kundensupport und die Schulung von Nutzern im Umgang mit dem Produktkonfigurator
- + besitzt die Fähigkeit, sich an verschiedene Produkttypen, Branchen und Kundenbedürfnisse anzupassen und entsprechende Konfigurationslösungen zu entwickeln

1

MA bringt dies
kaum ein

5

MA bringt dies
jederzeit ein

Pro Kriterium bitte 1-5 Punkte vergeben.

PRODUCT INFORMATION MANAGEMENT
nutzt Product Information Management (PIM), um effiziente und konsistente Produktinformationen zu verwalten, die eine bessere Kundenkommunikation, ein optimiertes Produkterlebnis und höhere Verkaufsergebnisse ermöglichen

- + hat ausgeprägtes Verständnis für verschiedene PIM-Softwarelösungen wie Akeneo, inRiver, Pimcore oder andere, um das PIM-System zu nutzen und zu verwalten
- + kennt die Strukturierung von Produktinformationen im PIM-System, um eine konsistente Organisation zu gewährleisten
- + besitzt Fähigkeit zur Sicherstellung der Datenqualität durch Überprüfung auf Genauigkeit, Vollständigkeit und Konsistenz
- + hat Verständnis für das Verwalten von digitalen Assets wie Bilder, Videos und Dokumente im PIM-System
- + beherrscht den sicheren und effizienten Transfer von bestehenden Produktinformationen in das PIM-System
- + verteilt konsistenten Produktinformationen effektiv über verschiedene Verkaufskanäle wie E-Commerce-Websites, mobile Apps, Marktplätze usw.
- + besitzt ausgeprägtes Verständnis für die Verwaltung von Produktdaten in verschiedenen Sprachen und Regionen, um internationale Märkte zu bedienen
- + hat ausgeprägte Kenntnisse über die Integration von PIM-Systemen mit anderen Unternehmensanwendungen wie E-Commerce-Plattformen und CRM-Systemen
- + besitzt Verständnis für die Verwaltung von Metadaten, um Produkte effektiv zu kategorisieren, zu kennzeichnen und zu organisieren
- + versteht die Nutzung von PIM-Daten zur Erstellung von Berichten, Analysen und Einblicken in Produktleistung und -verhalten

1
MA bringt dies
kaum ein


5
MA bringt dies
jederzeit ein

COMMUNITY MANAGEMENT
verwaltet und pflegt eine (Online-)Community, die ein gemeinsames Interesse, eine gemeinsame Plattform oder ein gemeinsames Ziel teilen

- + baut Beziehungen zu Community-Mitgliedern und pflegt diese, um Vertrauen und Loyalität aufzubauen
- + entwickelt Community-Richtlinien und setzt diese durch, um das Verhalten der Mitglieder zu regulieren und eine respektvolle Umgebung sicherzustellen
- + überwacht und moderiert Inhalte und Diskussionen in der Community, um Spam, Missbrauch und unangemessenes Verhalten zu verhindern
- + implementiert Strategien zur Steigerung der Mitgliederzahl und zur Förderung der Beteiligung an der Community
- + kennt Funktionsweise der Plattformen, auf denen die Community gehostet wird, um technische Probleme zu beheben und Verbesserungen vorzunehmen

1

5

pro Weiterbildung PLUS

systematisch + regional + vernetzt

KONTAKT

www.proweiterbildungplus.de
E-Mail: post@weiterbildungplus.de

HINWEIS

Dieses Kompetenzmodell wurde im Rahmen des Projekts proWeiterbildung PLUS entwickelt. Es basiert auf dem Talent Index[®] von effecteev[®].

Bildnachweis Titelseite: iStock.com/tomozina



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

in Kooperation mit



Die Wirtschaftsförderung Kreis Unna (WFG) realisiert das Projekt proWeiterbildung PLUS in Kooperation mit dem Netzwerk Industrie RuhrOst e.V. (NIRO).