

Jak pisać i skutecznie reklamować się na Facebooku?

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2019/01/14/5241/272036		
Cena netto	1 500,00 zł	Cena brutto	1 500,00 zł
Cena netto za godzinę	125,00 zł	Cena brutto za godzinę	125,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	12		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-03-02	Termin zakończenia usługi	2019-03-03
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-01-14	Termin zakończenia rekrutacji	2019-03-01
Maksymalna liczba uczestników	8		
Kategoria główna KU	Usługi		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		

Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		Ośrodek Szkoleniowo-Wdrożeniowy Marek Szarata	
Osoba do kontaktu	Piotr Szarata	Telefon	
E-mail	osw@osw.bydgoszcz.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie jest idealnym rozwiązaniem dla wszystkich, których niepokoją niskie zasięgi organiczne uzyskiwane na fanpage'ach oraz dla osób, które zastanawiają się, co powinny zrobić, aby pixel Facebooka wskazywał rekordową konwersję. Uczestnicy kursu przekonają się jak zdobyć rozgłos na Facebooku i Instagramie w prosty i nieskomplikowany sposób przy jednoczesnym wykorzystaniu specjalistycznych metod, dzięki którym można zwiększyć sprzedaż produktów i rozpoznawalność własnego profilu. Najważniejszym zadaniem projektu jest przygotowanie osób odpowiedzialnych za PR i marketing do umiejętnego i efektywnego wykorzystania social mediów w celach sprzedażowych.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

DZIEŃ 1 - Jak pisać ?

1. Jak rozpoznać potrzeby klienta?
2. Jak stworzyć personę idealnego klienta?
3. Jak pisać i jakie komunikaty tworzyć by przyciągnąć uwagę odbiorcy?
4. Zasada AIDA.
5. Jak generować content na własny profil?

DZIEŃ 2 - Jak reklamować ?

1. Wprowadzenie do menedżera reklam.
2. Dobór grup docelowych i targetowanie z wykorzystaniem danych demograficznych.
3. Tworzenie grup docelowych na podstawie lokalizacji.
4. Sugerowane zainteresowania - wspomaganie targetowania.
5. Zawężanie grup docelowych.
6. Wykluczanie grup docelowych.

7. Pomijanie „pustych grup” - typu : Wyższa Szkoła Robienia Hałasu.
 8. Warunki w ustalaniu grup docelowych.
 9. Modele rozliczeń kampanii.
 10. Testy A/B - jak dobrze je przeprowadzić?
 11. Nowości i stałe formaty reklamowe.
 12. Audience knowledge - co warto wiedzieć o swoich fanach?
 13. Ustalanie harmonogramu reklam - potrzebne? Kiedy tak, kiedy nie.
 14. Budżet kampanii - ile?
 15. Piksel konwersji.
 16. Remarketing.
 17. Custom audience - jak i dlaczego warto?
 18. Tworzenie kampanii reklamowej na Facebooku.
 19. Q&A.
 20. Podsumowanie.
-

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

1. Wiedza. Uczestnik zna i rozumie:

- podstawowe pojęcia związane z marketingiem w internecie,
- zagadnienia związane z copywriting’iem i content marketingiem,
- podstawowe metody, techniki i narzędzia do budowania marki, kreowania potrzeb, budowanie relacji z klientami i wdrażania kampanii w mediach społecznościowych,
- podstawowe metody, techniki i narzędzia do opracowania kampanii w mediach społecznościowych.

2. Umiejętności. Uczestnik posiada umiejętności:

- pisanie tekstów reklamowych,
- tworzenia content marketing,
- tworzenia kampanii w mediach społecznościowych.

3. Kompetencje personalne i społeczne. Uczestnik jest gotów do:

- działania zgodnie z obowiązującym prawem, standardami, procedurami i zasadami etyki zawodowej,
 - dokonywania oceny jakości dostarczanych przez siebie usług,
 - samodzielnego poszukiwania rozwiązań zwiększających efektywność i podnoszących jakość wykonywanej przez siebie pracy.
-

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- Specjalistów ds. marketingu
- Właścicieli firm z sektora MŚP
- Managerów ds. komunikacji
- PR Brand managerów
- Freelancerów
- Start-up’ów

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Jak pisać ?	2019-03-02	09:00	15:00	6:00
2	Jak reklamować ?	2019-03-03	09:00	15:00	6:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Tomasz Hejankowski
Obszar specjalizacji	Tomasz Hejankowski jest założycielem bydgoskiej agencji Social Room Sp. z o.o., trenerem, strategiem i specjalistą ds. mediów społecznościowych.
Doświadczenie zawodowe	Ściśle współpracuje z Ośrodkiem Szkoleniowo-Wdrożeniowym w Bydgoszczy, gdzie prowadzi szkolenia w zakresie marketingu social media. Wraz z zespołem, tylko w ciągu jednego roku wygenerował dla swoich Klientów łączne zyski o wartości przekraczającej 500 000 zł, ze szczególnym powodzeniem w branży odzieżowej i gastronomicznej.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Tomasz Hejankowski ma za sobą wiele prelekcji, występował m.in. podczas 10. Czwartku Social Media w Bydgoszczy, Festiwalu Przedsiębiorczości BOSS, na wydarzeniach startupowych w Starówka Office oraz organizowanych przez Inkubatory Przedsiębiorczości. Był prelegentem na Social Media Week w Warszawie - największym na świecie cyklu konferencji dla specjalistów social media.
Wykształcenie	wyższe, dziennikarstwo i komunikacja społeczna

Lokalizacja usługi

Adres: Karpacka 54 85-164 Bydgoszcz, woj. kujawsko-pomorskie	Warunki logistyczne: Laboratorium komputerowe, Wi-fi
Szczegóły miejsca realizacji usługi:	