

Facebook&Instagram PRO Z Piotrem Chmielewskim Social Media Now

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2019/08/12/14378/442095		
Cena netto	2 100,00 zł	Cena brutto	2 100,00 zł
Cena netto za godzinę	150,00 zł	Cena brutto za godzinę	150,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	14		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-09-09	Termin zakończenia usługi	2019-09-10
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-08-12	Termin zakończenia rekrutacji	2019-09-08
Maksymalna liczba uczestników	16		
Kategoria główna KU	Usługi		
Kategorie dodatkowe KU	Usługi		

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna
Czy usługa pozwala na uzyskanie 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		PODKARPACKA FUNDACJA ROZWOJU	
Osoba do kontaktu	Małgorzata Stec	Telefon	178700555, 534963333
E-mail	biuro@podkarpackafundacjarozwoju.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie słuchaczy do znacznego zwiększenia odbiorców produktów bądź usług firmy przy wykorzystaniu dostępnych narzędzi marketingowych, bądź też rozpoczęcie działalności w obszarze marketingu i reklamy. Po zakończeniu szkolenia uczestnik: - będzie potrafił w sposób prawidłowy dokonać identyfikacji występujących problemów, a także przedsięwziąć niezbędne kroki w celu jego rozwiązania - nabędzie umiejętności ciągłego oraz systematycznego samokształcenia niezbędnego w zawodzie związanym z marketingiem oraz reklamą w przedsiębiorstwie - będzie potrafił samodzielnie dokonać wyboru optymalnego narzędzia reklamowego dostosowanego do aktualnych potrzeb z wykorzystaniem mediów społecznościowych, w szczególności wykorzystania potencjału Facebook w walce o konsumentów na rynku - zdobędzie wiedzę z zakresu doboru funkcji dostępnych za pomocą Facebook oraz innych mediów społecznościowych w zależności od grupy docelowej, do którego ma być kierowany dany produkt bądź usługa Szkolenie Facebook PRO jest kursem kompetencji ogólnych w zakresie działań w mediach społecznościowych (a w szczególności na platformie Facebook), który obejmuje zarówno część teoretyczną, jak i praktyczną.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

AGENDA SZKOLENIA "FACEBOOK PRO"

DZIEŃ PIERWSZY:

1. WSTĘP:

1. Powitanie.
2. Podłączenie do wszelkich potrzebnych sieci (praca na komputerach).
3. Wstępna umowa z Uczestnikami.

2. FACEBOOK I INNE MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE:

1. Jak Facebook prezentuje się na tle innych platform. LinkedIn, Twitter, YouTube.
2. Możliwości płatne i organiczne. Jakie efekty są realne - planowanie działań na FB.

3. NOWY ALGORYTM FACEBOOKA:

1. Jakie posty FB wyświetla, a jakich nie pokazuje.
2. Jak spowodować, żeby system zawsze i bezpłatnie pokazywał odbiorcom wszystkie treści.
3. Częstotliwość i godziny publikacji.

4. JAK TWORZYĆ ANGAŻUJĄCE POSTY:

1. Optymalne formaty, możliwości dodawania przycisków CTA przez system reklamowy, posty z dodatkowym wyróżnieniem.
2. Gdzie szukać zdjęć i czym je przerabiać

5. ATRAKCYJNE POSTY RUCHOME I FILMY:

1. Narzędzia i aplikacje, pozwalające osiągnąć świetne efekty, niewielkim nakładem pracy: cinemagraphy, dynamiczne pokazy slajdów, boomerangi, hyperlapse'y i inne.
2. Intuicyjne programy do tworzenia pełnowartościowych filmów.

6. LEPSZE TRANSMISJE NA ŻYWO:

1. Sens tworzenia lepszych transmisji LIVE. Pomysły dla każdej branży.
2. Narzędzia profesjonalizuje transmisję.
3. 3-stopniowy schemat dobrej transmisji na żywo

7. PROMOWANIE ANGAŻUJĄCYCH POSTÓW:

1. Możliwość wyboru jednego z trzech (czasem czterech) celów reklamowych. Różnice w efektach
- 2.. Test trzech kampanii. Jak ocenić kampanię płatną i jej rezultaty.

8. OSIĄGANIE EFEKTÓW NA STRONIE WWW:

1. Tworzenie bezpłatnych postów przez Menedżera reklam.
2. Mało znane formaty poprawiające efektywność i zmniejszające koszty.
3. Dwuetapowa formuła kampanii. Pixel, cel Konwersje i konwersje niestandardowe. Optymalizacja wyników.

9. MAŁO ZNANE MECHANIZMY NA KAMPANII NA FB:

1. Akcje pozwalające zbierać kontakty do potencjalnych klientów, nawiązywać z nimi rozmowę w Messengerze, odbierać telefony, kierować ich poprzez nawigację do punktu sprzedaży.
2. Przykłady zastosowania dla Uczestników.

10. JAK ZWIĘKSZYĆ LICZBĘ FANÓW:

1. Czy warto płacić za pozyskanie fanów?
2. Odpowiedni format reklamowy i przykłady postów radykalnie rozbudowujących społeczność.
3. Post "ponadczasowy" - idea i pomysły na przykładach

DZIEŃ DRUGI:

1. OPTYMALNE GRUPY DOCELOWE:

1. Które grupy docelowe dają najlepsze efekty w działaniach na FB i na Instagramie.
2. Najczęstsze błędy w targetowaniu reklam.
3. Jak optymalnie wykorzystać wszystkie niestandardowe grupy docelowe.
4. Weryfikacja liczby osób aktywnych i nieaktywnych. Jak "ożywić" fanów?

2. OPTYMALIZACJA KAMPANII:

1. Budżet, miejsca wyświetlania reklam, metoda optymalizacji, testy porównawcze.
2. Co ma znaczenie, a co jest drugorzędne dla osiągnięcia oczekiwanych rezultatów.
3. Metoda na przyśpieszenie tworzenia kampanii reklamowych

3. JAK ZWIĘKSZYĆ ZAANGAŻOWANIE NA FB:

1. Dlaczego wartościowa treść, zadawanie pytań i znajomość swojej grupy docelowej nie wystarczy, żeby zbudować zaangażowanie i społeczność na fanpage'u.
2. Styl informacyjny vs. styl konwersacyjny. Przykłady i zastosowanie na stronach Uczestników.

4. POTENCJAŁ MESSENGERA:

1. Messenger jako skuteczniejsza wersja e-mailingu, sposób na dalsze zwiększenie zasięgu i zaangażowania.
2. Możliwość częściowej automatyzacji procesu obsługi klienta na Facebooku (boty).
3. Działanie na laptopach, krok-po-kroku, w najważniejszym obecnie narzędziu wspierającym fanpage

5. FANPAGE TO ZA MAŁO - GRUPY NA FB:

Najważniejsze powody założenia grupy. Pomysły na przykładach Uczestników. Promocja grupy i zarządzanie nią. Kiedy grupa sprawdzi się najlepiej.

6. NIESTANDARDOWE WYDARZENIA I AKCJE:

Dlaczego eventy warto tworzyć szczególnie wtedy gdy nie organizuje się wydarzeń, szkoleń, ani spotkań na żywo. Inspirujące przykłady i praca na przykładach. Jak wypromować wydarzenie i wykorzystać je jako wsparcie dla fanpage'a. Pomysły na posty

7. KONKURSY I STATYSTYKI:

Jakie konkursy można, a jakie warto organizować. Trzy-etapowa formuła prowadzenia konkursu. Monitorowanie statystyk fanpage'a. Sposób na zweryfikowanie skuteczności działań, w zestawieniu z konkurencją.

8. ĆWICZENIA PODSUMOWUJĄCE:

Tworzenie kampanii reklamowej za pozyskującą e-maile i numery telefonów. Praca na laptopach Uczestników.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Po ukończeniu szkolenia Facebook PRO z Piotrem Chmielewskim Social Media Now Uczestnik szkolenia:

1. Potrafi zwiększyć w skuteczny sposób zasięg odbiorców, tworzyć angażujące posty i treści kampanii reklamowych.
 2. Nabył praktyki z zakresu targetowania oraz budżetowania przygotowywanych kampanii reklamowych.
 3. Potrafi planować i nadzorować działania reklamowe na Facebooku oraz innych mediów społecznościowych.
 4. Zna sens tworzenia transmisji live, narzędzia i schemat dobrej transmisji na żywo.
 5. Potrafi określić realne i praktyczne działania, które przełożą się na zwiększenie sprzedaży i zwiększoną liczbę aktywnych fanów.
 6. Nabył praktyczną wiedzę z zakresu celów reklamowych dostosowanych do indywidualnej struktury branżowej.
 7. Poznał potencjał Messengera, podstawowe zasady i sposoby na bezpłatną reklamę za jego pomocą.
 8. Umie tworzyć niestandardowe wydarzenia, akcje i weryfikować statystyki.
-

Grupa docelowa

Zapraszamy szczególnie:

- Osoby, **które odpowiadają za działania e-marketingowe** w firmach (tych mniejszych i tych większych), instytucjach państwowych i organizacjach pozarządowych.
- **Przedsiębiorców, właścicieli firm**, którzy chcą prowadzić działania samodzielnie, wyznaczyć zakres obowiązków pracownikom lub lepiej rozumieć się z firmą prowadzącą dla nich działania na Facebooku.
- **Pracowników agencji reklamowych**, którzy świadczą usługi związane z marketingiem na Facebooku, dla swoich klientów.

Szkolenie rozpocznie się przy osiągnięciu minimalnej ilości Uczestników: 12 osób.

Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany terminu realizacji szkolenia.

Informacje dodatkowe

Dokonanie zapisu na szkolenie równoznaczne jest z wyrażeniem zgody na przetwarzanie przez Administratora danych osobowych Uczestnika, oraz oświadczeniem o zapoznaniu z przysługującymi uprawnieniami w zakresie danych (klauzula informacyjna). Administratorem danych osobowych jest Podkarpacka Fundacja Rozwoju, 36-001 Trzebownisko 928B, NIP: 5170372513. Kontakt z Administratorem: mailowo: admin@podkarpackafundacjarozwoju.pl lub listownie na adres: 36-001 Trzebownisko 928B z dopiskiem RODO

Cel przetwarzania:

Realizacja usług świadczonych przez Administratora (art. 6 ust. 1 lit a-e RODO) - koordynacja usług, przeprowadzenie szkolenia (egzaminu), listy obecności, wydania certyfikatów, zaświadczeń.

Realizacja prawnie uzasadnionych interesów Administratora (art. 6 ust. 1 lit f RODO): ankiety, cele archiwalne, roszczenia

Dane mogą być przekazane podmiotom, których udział w szkoleniu jest niezbędny.

Pełna treść klauzuli informacyjnej dostępna na stronie internetowej Administratora.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	1. WSTĘP. 2. FACEBOOK I INNE MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE. 3. NOWY ALGORYTM FACEBOOKA.	2019-09-09	10:00	11:30	1:30
2	4. JAK TWORZYĆ ANGAŻUJĄCE POSTY. 5. ATRAKCYJNE POSTY RUCHOME I FILMY. 6. LEPSZE TRANSMISJE NA ŻYWO	2019-09-09	11:30	13:30	2:00
3	7. PROMOWANIE ANGAŻUJĄCYCH POSTÓW. 8. OSIĄGANIE EFEKTÓW NA STRONIE WWW.	2019-09-09	13:30	15:00	1:30
4	9. MAŁO ZNANE MECHANIZMY NA KAMPANII NA FB. 10. JAK ZWIĘKSZYĆ LICZBĘ FANÓW	2019-09-09	15:00	17:00	2:00
5	11. OPTYMALNE GRUPY DOCELOWE. 12. OPTYMALIZACJA KAMPANII	2019-09-10	10:00	11:30	1:30
6	13. JAK ZWIĘKSZYĆ ZAANGAŻOWANIE NA FB. 14. POTENCJAŁ MESSENGER	2019-09-10	11:30	13:30	2:00
7	15. FANPAGE TO ZA MAŁO - GRUPY NA FB. 16. NIESTANDARDOWE WYDARZENIA I AKCJE	2019-09-10	13:30	15:00	1:30
8	17.KONKURSY I STATYSTYKI.18.CWICZENIA PODSUMOWUJĄCE	2019-09-10	15:00	17:00	2:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Piotr Chmielewski
Obszar specjalizacji	Piotr Chmielewski - Posiada oficjalny, facebookowy certyfikat potwierdzający kompetencje: "Facebook Certified Planning Professional"

Doświadczenie zawodowe	Piotr Chmielewski jest założycielem agencji Social Media Now (http://SocialMediaNow.pl), specjalizującej się w kampaniach reklamowych na Facebooku i Instagramie.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Doradca i szkoleniowiec: od 2010 roku przeprowadził ponad 600 dni szkoleniowych dla kilku tysięcy osób. W jego zajęciach biorą udział marketingowcy, przedsiębiorcy oraz pracownicy agencji marketingowych, których celem jest optymalizacja działań reklamowych w mediach społecznościowych.
Wykształcenie	Absolwent Szkoły Głównej Handlowej i Szkoły Trenerów Biznesu FRDL.

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Prezydenta Gabriela Narutowicza 34 41-111 Łódź, woj. łódzkie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Business Link ul.Narutowicza 34 41-111 Łódź</p>	<p>Warunki logistyczne: Klimatyzacja,Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami,Wi-fi</p>
--	--