

Usługa - Integracja sklepu (e-commerce) z systemem reklamowym Google Ads i Merchant Center



4.8/5 z 201 ocen

Integracja sklepu (e-commerce) z systemem reklamowym Google Ads i Merchant Center

Numer usługi: 2021/06/10/19505/1075197

Dostawca usług: Performance Partners Sp. z o.o.

Miejsce usługi: Olsztyn

Dostępność: Usługa otwarta

Forma świadczenia: stacjonarna

Status usługi: opublikowana

PLN

2 950,00 zł netto za osobę

2 950,00 zł brutto za osobę

196,67 zł netto za osobogodzinę

196,67 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Biznes / Marketing



Dofinansowanie
Tak



od 13.12.2021
do 17.12.2021

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

- Właściciele sklepów internetowych, którzy chcą rozwinąć swoją dotychczasową działalność handlową w internecie bądź osoby, które chcą wprowadzić tradycyjne sklepy do rzeczywistości wirtualnej
- Menedżerowie i pracownicy działów marketingu, e-commerce

Minimalna liczba uczestników: 1

Maksymalna liczba uczestników: 5

Data zakończenia rekrutacji: 06-12-2021

Liczba godzin usługi: 15

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Ramowy program usługi

Budowa sklepu oraz odpowiedni asortyment to tylko jeden z aspektów sukcesu w sprzedaży internetowej. Równie ważne w e-commerce jest *skutecznie pozyskanie ruchu* (użytkowników) z wyszukiwarek internetowych oraz sieci reklamowej Google. Google Merchant Center to narzędzie, za pomocą którego m.in. właściciele sklepów internetowych mają znacznie bogatsze możliwości prezentacji i reklamy swoich produktów w wyszukiwarce Google. Umożliwia ono również udostępnianie produktów w reklamach produktowych, sieci reklamowej i innych usługach Google. To świetne rozwiązanie pozwalające dotrzeć z ofertą właśnie tam, gdzie potencjalni klienci dokonują szukają produktów i naturalnie zwiększyć ruch w sklepie sprzedaż.

Szkolenie kierowane jest do osób zajmujących się sprzedażą w internecie, oraz tych, które chcą rozpocząć handel w internecie - zarówno właściciele przedsiębiorstw, ich pracowników z działu marketingu oraz menedżerów e-commerce. Podczas szkolenia praca praktyczna będzie się odbywała przy samodzielnych stanowiskach komputerowych, wymagane jest posiadanie konta Google.

Zakres tematyczny usługi:

- Integracja i konfiguracja kont Google Ads i Merchant Center
- Feed produktowy

- Grupowanie produktów
- Remarketing dynamiczny
- Gmail
- Optymalizacja stawek CPC
- Analiza danych

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
Integracja i konfiguracja kont Google Ads i Merchant Center	13-12-2021	08:00	10:00	02:00
Feed produktowy	13-12-2021	10:00	13:00	03:00
Grupowanie produktów	13-12-2021	13:00	16:00	03:00
Remarketing dynamiczny	17-12-2021	08:00	10:00	02:00
Gmail	17-12-2021	10:00	12:00	02:00
Optymalizacja stawek CPC	17-12-2021	12:00	13:00	01:00
Analiza danych	17-12-2021	13:00	15:00	02:00

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego zarządzania systemem reklamowym Google Ads i Merchant Center wraz z importem pliku produktowego w formie XML z platformy e-commerce. Ponadto przygotowuje do wykorzystania w praktyce wiedzy o remarketingu dynamicznym, grupowaniu produktów i optymalizowaniu nazw w plikach produktowych, dostosowywaniu stawki CPC do potencjału sprzedażowego produktu.

Efekty uczenia się

Umiejętności:

integruje konta Google Google Ads i Merchant Center
 generuje plik XML z feedem produktowym
 grupuje produkty i optymalizować nazwy w pliku produktowym
 konfiguruje remarketing z wykorzystaniem feeda produktowego
 definiuje remarketing dynamiczny
 wykorzystuje Gmail Sponsored Promotions do promowania produktów
 optymalizuje stawki CPC
 ocenia i interpretuje wyniki i statystyki
 rozwija w toku uczenia się świadomość i potrzebę własnego rozwoju, podnoszenia na bieżąco kwalifikacji i kompetencji w szybko rozwijającej się branży ecommerce

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Weryfikacja efektów uczenia się następuje poprzez porównanie wyników testów przeprowadzonych na początku i na końcu szkolenia.

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 2 950,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 2 950,00 zł

Koszt osobogodziny netto 196,67 zł

Koszt osobogodziny brutto 196,67 zł

Adres realizacji usługi

ul. Bałtycka 149/1, 11-041 Olsztyn, woj. warmińsko-mazurskie

Usługa może odbyć się w siedzibie Państwa firmy bądź w formie zdalnej - prosimy o kontakt przed zapisaniem się na usługę.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- prywatny parking

Zajęcia poprowadzą



Marcin Mosakowski

Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie w zakresie marketingu cyfrowego, e-commerce oraz analityki. Zakres szkoleń i doradztwa jest zawsze dopasowany do aktualnych potrzeb branży i specyfiki przedsiębiorstwa.

Jego głównym atutem jest bogate doświadczenie w zarządzaniu projektami e-commerce w zakresie analityki, opracowania, wdrażania i realizacji strategii oraz inicjowanie i koordynowanie działań w mediach społecznościowych. Posiada także doświadczenie na rynkach zagranicznych gdzie nadzorował kampanie digitalowe.

Od 2003 r. Pracuje w obszarze marketingu. Początkowo jako niezależny konsultant ds/ marketingu, po czym samodzielnie prowadził agencję reklamową przeprowadzając wielokampanie reklamowych od koncepcji poprzez projekt i realizację w zakresie reklamy wizualnej i wizerunku w internecie. Realizował projekty dla takich firm jak: Citroen Racing, Royal Canin, Yetico, Coca-cola, Pit Bull West Coast. Uczestniczył w szeregu projektów związanych z branżą Fintech oraz e-commerce.

Następnie jako udziałowiec - Project manager kierował działem marketingu w austriackiej spółce zajmującej się marketingiem wystawienniczym.

Ostatnimi laty specjalizuje się w digital marketingu: początkowo projektując makiety, następnie nadzorując powstawanie portali i platform internetowych, budując ich struktury pod SEO, odpowiednie strategie produkcji contentu, jak i taktyki pozycjonowania.

Zaplanował i przeprowadził szereg kampanii wizerunkowych oraz wspierających sprzedaż.

Kontakt



Marcin Mosakowski

email: info@performancepartners.pl

tel: (+48) 508 192 044

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały edukacyjne: wydruki

Informacje dodatkowe

Istnieje możliwość zorganizowania szkolenia w **FORMIE ZDALNEJ** lub stacjonarnej w **SIEDZIBIE PAŃSTWA FIRMY**.

Do ustalenia są inne TERMINY i ZAKRESY szkoleń - prosimy o kontakt.

Kontakt: info@performancepartners.pl

Usługa zwolniona jest z podatku VAT jeśli przedsiębiorca uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych, w przeciwnym wypadku należy do ceny netto doliczyć 23% VAT.*

**Wg rozporządzenia Ministra Finansów z dnia z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701)*