

Usługa - Automatyzacja procesów biznesowych - Narzędzia IT w sprzedaży



4.7/5 z 1485 ocen

Automatyzacja procesów biznesowych - Narzędzia IT w sprzedaży

Numer usługi: 2021/10/06/12918/1194588

Dostawca usług: **AKADEMIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SP. Z O.O.**

Miejsce usługi: **Ostrowiec Świętokrzyski**

Dostępność: **Usługa otwarta**

Forma świadczenia: **stacjonarna**

Status usługi: **opublikowana**

PLN

2 700,00 zł netto za osobę

2 700,00 zł brutto za osobę

168,75 zł netto za osobogodzinę

168,75 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Biznes / Sprzedaż



Dofinansowanie
Tak



od 15.02.2022
do 16.02.2022

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania: wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników, przedstawicieli handlowych, trenerów, szkoleniowców, przedsiębiorców, osób myślących o własnym biznesie, sprzedaży, marketingu w internecie, startupów, specjalistów. Dla każdego, kto planuje budowę swojego sklepu, strony internetowej. Dla każdego, kogo interesują narzędzia IT w sprzedaży oraz wykorzystanie nowych technologii w biznesie.

Minimalna liczba uczestników: 7

Maksymalna liczba uczestników: 19

Data zakończenia rekrutacji: 10-02-2022

Liczba godzin usługi: 16

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Ramowy program usługi

Wprowadzenie

Grupa docelowa

- Jak sprawdzić, gdzie znajdują się twoi klienci,
- jak dotrzeć do idealnej grupy docelowej,
- narzędzia do analizowania swojej grupy docelowej oraz klientów swojej konkurencji.

Priorytety targetowania

- W jaki sposób zabrać się za segmentowanie, określenie osób, które mogą skorzystać z Twojego produktu, np. dokonać jego zakupu?

Badanie rynku

- Jak sprawdzić w Google, czego szukają Twoi potencjalni klienci,
- jak sprawdzić, czego ludzie szukają w danej branży,
- jak sprawdzić zainteresowanie użytkowników produktem, na rynku krajowym i zagranicznym,
- jak sprawdzić zapotrzebowanie lokalne i globalne na produkt, usługę,

- jak poznać trendy rynku zakupów w internecie.

Analiza konkurencji

- jak sprawdzić w internecie, co robi konkurencja na swojej stronie internetowej,
- jak przeskanować stronę internetową konkurencji,
- jak analizować działania konkurencji na stronie firmowej, blogu w mediach społecznościowych,
- z jakich źródeł użytkownicy internetu wchodzą na stronę konkurenta,

Reklama i sprzedaż w internecie

- Czym jest lejek sprzedażowy,
- czym jest tradycyjna droga ruchu z reklamy,
- co to jest nowa droga ruchu z reklamy,
- jak promować swój biznes lokalnie i globalnie za pomocą Facebooka oraz Google,
- jak promować lokalną przedsiębiorczość z Facebookiem i Google AdWords.

Schemat procesu automatycznej sprzedaży

- Jak automatycznie pozyskiwać klientów do swojego biznesu.

Czym jest landing page?

- Czym jest strona lądowania,
- jak budować strony sprzedażowe,
- jak zwiększyć ruch na stronie i konwersję.

Marketing automation (cykle sprzedażowe)

- jak ustawić system, aby samodzielnie (automatycznie) dobierał ścieżkę komunikacji w zależności od tego, co zrobił subskrybent,
- jak sprawić, aby odbiorca, który kliknie w link w e-mailu, otrzymał inną wiadomość niż osoba, która nie kliknęła w ten link,
- jak sprawić, żeby odbiorcy mieli wrażenie, że naprawdę piszesz do nich bezpośrednio i osobiste e-maile,
- jak zwiększyć zaangażowanie użytkowników w otwieranie Twoich wiadomości e-mail.

Automatyczne płatności

- Jak zintegrować automatyczne płatności.

Reklama tradycyjna a reklama w sieci: porównanie

Sprzedaż wielokanałowa

- Jak docierać do klientów wieloma kanałami z wykorzystaniem nowych technologii.

Baza e-mail

- Dlaczego warto budować bazę mailingową,
- zyski i korzyści z budowy bazy adresów e-mail,
- jak i kiedy wysyłać e-maile, aby sprzedawały, były czytane,
- jak budować listę mailingową, która będzie budowała trwałe relacje i sprzedaż.

Analiza danych

- Jak monitorować (nagrać) zachowanie użytkowników na Twojej stronie WWW,
- jak klienci poruszają kursorem myszy po Twojej stronie,
- jak przewijają treści,
- jakie elementy strony WWW są najczęściej klikane, a jakie rzadziej,
- jak przeprowadzić analizę klikalności Twojej strony,
- jak dowiedzieć się, w którym momencie odbiorcy wychodzą z Twojej strony,
- co aktualnie dzieje się na Twojej stronie,
- kim są osoby, które odwiedzają Twoją stronę,
- jaka część ruchu na Twojej stronie pozyskiwana jest z Google,
- na jakie strony użytkownicy wchodzą z wyników wyszukiwania,
- jakie strony najbardziej angażują użytkowników.

Monitoring internetu

Jak wykorzystać powiadomienia web push w Twojej firmie,

- jak za pomocą powiadomień web push wysyłać informacje o nowościach, ofertach, artykułach, promocjach, wydarzeniach, szkoleniach, nowych materiałach bezpośrednio na ekran monitora.

Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Wytyczne w zakresie przestrzegania reżimu sanitarnego, zapewniamy:

Układ przestrzenny szkolenia zorganizowany w sposób:

zapewniający zwiększenie fizycznej odległości między uczestnikami

uniemożliwiający samodzielny wybór miejsca

dozownik z płynem do dezynfekcji rąk;

Przed wejściem mierzymy temperaturę;

Czyszczenie powierzchni wspólnych

Utrzymanie dobrej wentylacji, wietrzenie oraz dezynfekcja miejsc

Dezynfekcja elementów sprzętowych udostępnianych uczestnikom

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
Wprowadzenie , Grupa docelowa , Priorytety targetowania, Badanie rynku	15-02-2022	09:00	12:00	03:00
Przerwa	15-02-2022	12:00	12:15	00:15
Analiza konkurencji, Reklama i sprzedaż w internecie, Schemat procesu automatycznej sprzedaży, Czym jest landing page?	15-02-2022	12:15	15:15	03:00
Marketing automation (cykle sprzedażowe), Automatyczne płatności, Reklama tradycyjna a reklama w sieci: porównanie, Sprzedaż wielokanałowa	16-02-2022	09:00	12:00	03:00
Przerwa	16-02-2022	12:00	12:15	00:15
Baza e-mail, Analiza danych, Monitoring internetu, Jak wykorzystać powiadomienia web push w Twojej firmie, Podsumowanie i zakończenie szkolenia	16-02-2022	12:15	15:15	03:00

Główny cel usługi

Cel edukacyjnyjny

Podniesienie poziomu wiedzy i umiejętności uczestników zajęć w zakresie wykorzystania oprogramowania, nowych technologii w biznesie, kanałów komunikacji, narzędzi IT

Efekty uczenia się

Uczestnik:

wiedza: opisuje narzędzia do analizowania grupy docelowej, wymienia priorytety targetowania, definiuje landing page

umiejętności: dociera do grupy docelowej, dokonuje analizy konkurencji, automatyzuje procesy biznesowe, promuje produkty i usługi, buduje bazę mailingową

kompetencje społeczne: Motywuje do dalszego rozwoju oraz odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Pre i post test

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 2 700,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 2 700,00 zł

Koszt osobogodziny netto 168,75 zł

Koszt osobogodziny brutto 168,75 zł

Adres realizacji usługi

ul. Henryka Sienkiewicza 63, 27-400 Ostrowiec Świętokrzyski, woj. świętokrzyskie
Budynek Cechu Rzemieślników i Przedsiębiorców, sala konferencyjna

Zajęcia poprowadzą



Michał Suszał

Prowadzi szkolenia i kursy w formie stacjonarnej oraz zdalnej z zakresu tworzenia stron www, social mediów, obsługi programów do obróbki treści graficznych, tekstowych. Autor książek: „Moodle. Ćwiczenia praktyczne” oraz „Jak automatyzować i organizować procesy biznesowe”. Z wykształcenia – nauczyciel techniki i informatyki; z wykonywanego zawodu – trener IT, specjalista marketingu internetowego. Absolwent kierunku edukacja techniczno-informatyczna na Uniwersytecie Rzeszowskim.

Inspiracją do działania są dla niego stosowane w edukacji i biznesie nowe technologie automatyzujące pracę, edukację i szkolenie online. W swojej działalności wykorzystuje m.in. narzędzia informatyczne służące do: promocji, sprzedaży, prezentacji produktów i usług, wizualizacji danych, dystrybucji treści on-line, rozwoju biznesu, obróbki i przygotowania treści szkoleniowych w formie online. Obsługuje narzędzia IT do tworzenia usług zdalnych na poziomie zaawansowanym. Posiada 3-letnie doświadczenie w projektowaniu i tworzeniu zdalnych usług rozwojowych oraz zrealizowanie min. 6 projektów zdalnej usługi rozwojowej w ostatnich 3 latach.

Kontakt



Aleksandra Szpankowska-Cielica

email: aleksandra.szpankowska@ap.org.pl

tel: (+48) 501 493 940

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe oraz teczka, notatnik i długopis

Informacje dodatkowe

Szkolenie obejmuje 16h (1h = 45 min.)