

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Zamieniaj followersów w klientów, czyli skuteczny marketing on-line

Numer usługi 2023/10/25/52158/2004480

📍 Opole / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.11.2024 do 07.11.2024

1 832,70 PLN brutto

1 490,00 PLN netto

114,54 PLN brutto/h

93,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby zainteresowane budowaniem wizerunku firmy.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	05-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Zamieniaj followersów w klientów, czyli skuteczny marketing online" ma na celu wyposażyć uczestników w niezbędne narzędzia i umiejętności do osiągnięcia sukcesu w dziedzinie marketingu online, a także w budowanie trwałych relacji z klientami. Obejmuje zarówno podstawową wiedzę, jak i praktyczne umiejętności oraz aspekty społeczne, które są niezbędne w dzisiejszym dynamicznym świecie marketingu online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie podstawowych pojęć z zakresu marketingu internetowego.	Świadomość różnych platform i narzędzi marketingowych dostępnych online.	Test teoretyczny
Prezentacja wyboru i uzasadnienie narzędzi marketingowych dla konkretnego przypadku biznesowego.	Rozumienie analizy danych i pomiaru skuteczności kampanii online.	Test teoretyczny
Tworzenie efektywnych strategii marketingowych online.	Opracowanie i przedstawienie planu marketingowego dla wybranego produktu/usługi.	Test teoretyczny
Optymalizacja treści online pod kątem SEO i UX.	Poprawa strony internetowej pod kątem wydajności SEO i użytkownika.	Test teoretyczny
Zarządzanie kampaniami reklamowymi w mediach społecznościowych.	Skuteczne uruchomienie i monitorowanie kampanii na wybranej platformie społecznościowej.	Test teoretyczny
Komunikacja i budowanie relacji z klientami online.	Symulacja obsługi klienta w mediach społecznościowych, uzyskanie pozytywnych recenzji lub opinii.	Test teoretyczny
Rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji w dynamicznym środowisku online.	Przedstawienie przypadku studialnego z wykorzystaniem narzędzi i wiedzy zdobytej na szkoleniu.	Test teoretyczny
Kreatywność i adaptacja do zmieniających się trendów online.	Opracowanie i prezentacja innowacyjnego pomysłu na marketing online.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

DZIEŃ I

Moduł I: Marketing skutecznie, czyli jak?

- Marketing i jego cele strategiczne – czy chodzi o zasięgi czy o zakupy?
- Młotek czy gwóźdź – czym jest tik-tok, a czym raport z Google Analytics? Jak dobierać świadomie narzędzia do naszych celów?
- Rozum kontra serce – czy ma być pięknie, czy skutecznie w naszym content marketingu?
- Data driven marketing – co dają nam dane i czy ograbiają nas z kreatywności?
- Marketing i sprzedaż – jak pies z kotem, czy ramię w ramię do jednej bramki?

Moduł II: Buduj ścieżkę zakupową tam, gdzie drepcze klient

- Szum komunikacyjny – jak przyciągnąć uwagę Klienta w dobie chaosu informacyjnego na zasadzie AIDA
- 3 krytyczne punkty w lejku marketingowym – bądź ich świadomy
- Lepszy nowy, czy lojalny klient? Zasada dziurawego wiadra. **Ćwiczenie – łatanie dziur w wiadrze.**
- TOFU – jak projektować top of the funnel
- MOFU - jak projektować middle of the funnel
- BOFU - jak projektować bottom of the funnel
- Ścieżka klienta – jak powinna wyglądać w 2023 roku
- **Ćwiczenie warsztatowe - Projektowanie przejścia ścieżki klienta**

DZIEŃ II

Moduł III: Dobrze, nie dużo to marketing strategiczny

- Modele atrybucji – jak czytać dane o ścieżce klienta
- 3 błędy w lejku sprzedażowym, które kosztowały milion zł, uszczelnij swój lejek, **realne case study z polskiego rynku**
- Cykl Deminga, model PDCA – jak stale ulepszać swoje efekty i testować działania marketingowe
- **Ćwiczenie warsztatowe – PDCA w naszych działaniach marketingowych, pracujemy nad „P” i nad „C”**

Moduł IV: Marketing lubi liczby, tworzymy punkt odniesienia

- Wskaźniki marketingowe krok po kroku – po co nam procenty i liczby?
- Poznawanie klienta – **NPS**, net promoter score, satysfakcja to czuły indyktor
- Powrót klienta – **CRR**, lojalność celem biznesowym
- Średni koszyk klienta – **AOV**, cross-selling i up-selling przyjaciółmi marży
- Newsletter – OR, własna baza najcenniejsza, ceń ją i dawaj wartość
- Konwersja – święty Graal marketingu
- CAC – pozyskanie klienta, LTV – życiodajność klienta
- **Ćwiczenie warsztatowe - Projektowanie przejścia ścieżki klienta c.d. plus dodawanie wskaźników**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 832,70 PLN
Koszt usługi netto	1 490,00 PLN
Koszt godziny brutto	114,54 PLN
Koszt godziny netto	93,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dolores Greń

Strateg marketingowy, pomaga firmom świadomie podchodzić do marketingu, ścieżki klienta, aby osiągać cele biznesowe.

Pracuje z firmami jako konsultant, szkoleniowiec, przeprowadza przez transformację marketingową, rebranding. Audytuje, optymalizuje, doradza zarządom.

Jest autorką publikacji, wykładowcą akademickim. Na koncie ma ponad 3000 godzin spędzonych w sali szkoleniowej i konsultacjach z klientami z różnych branż - od produkcyjnej przez spożywczą, po fashion i beauty.

Specjalizuje się w transformacji firm produkcyjnych B2B, międzynarodowych, które po rebrandingu podnoszą swoją wartość rynkową.

Absolwentka Executive MBA Business Trends Uniwersytetu Merito, posiada certyfikat DIMAQ (Digital Marketing Qualification) na poziomie Professional. Ukończyła program strategiczny Chartered Institute of Marketing in London, Orka Brand Academy Kopenhaga i studia podyplomowe „Marketing B2B” na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Jest certyfikowanym Trenerem biznesu Polsko-Amerykańskiego Instytutu Zarządzania.

Praktyk, manager poruszający się w marketingu ponad 15 lat. Posiada doświadczenie 360 stopni - pracowała po stronie agencji reklamowych, w działach marketingu. Przez 7 lat szefowała działom marketingu w firmach rodzinnych, korporacjach zagranicznych (Orkla – Credin, Silcare). Prowadziła 20 osobowy zespół marketingowy, zarządzała projektami w 5 krajach Europy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Warunki uczestnictwa

Usługa zostanie zrealizowana z zachowaniem wszelkich zasad bezpieczeństwa związanych z zapobieganiem rozprzestrzeniania się wirusa COVID-19.

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma zaświadczenie i certyfikat ukończenia szkolenia. Warunkiem uzyskania zaświadczenia i certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Adres

Opole
Opole
woj. opolskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686