



Marketing Online -
Piotr Guziur



SZKOLENIE META ADS (dawniej FACEBOOK & INSTAGRAM ADS)/forma zdalna

Numer usługi 2024/03/10/16416/2093038

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.06.2024 do 13.06.2024

1 709,70 PLN brutto

1 390,00 PLN netto

106,86 PLN brutto/h

86,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Osoby chcące samodzielnie prowadzić kampanie reklamowe na Facebooku lub rozpocząć pracę jako specjalista Social Media • Osoby nadzorujące projekty w firmach • Osoby nadzorujące podwykonawców Usługa również adresowana dla uczestników projektu Kierunek Kariera Zawodowa
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	06-06-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie Meta Ads (dawniej Facebook & Instagram Ads) przygotowuje do samodzielnego świadczenia usług z zakresu prowadzenia kampanii reklamowych na Facebooku i Instagramie. Uczestnik po szkoleniu przygotowany jest do planowania, tworzenia i dystrybuowania treści reklamowych oraz zarządzania kampaniami reklamowymi na Facebooku oraz Instagramie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie reklamuje się na Facebooku i Instagramie	-Uczestnik identyfikuje wyniki tworzonych kampanii, charakteryzuje błędy podczas przygotowania oraz omawia sposób ich poprawy, -Uczestnik zarządza kampaniami, -Uczestnik interpretuje statystyki Facebooka	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik posiada wiedzę o działalności marketingowej na Facebooku i Instagramie	-Uczestnik rozróżnia typy kampanii, -Uczestnik rozróżnia rodzaje reklam na Facebooku i Instagramie, - Uczestnik identyfikuje własny styl uczenia się i planuje sposoby dalszego kształcenia, charakteryzuje różnorodność postaw i opinii dot. tworzenia reklam, -Uczestnik tworzy swój profil firmowy	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak - po zakończonym szkoleniu zostanie wystawiony certyfikat, który zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, certyfikat potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

DZIEŃ 1

META ADS OD PODSTAW (DAWNIEJ FACEBOOK & INSTAGRAM ADS)

- 9:00 - 9:30 Rejestracja do platformy Zoom
- 9:30-11:00 Część pierwsza szkolenia
 - 1. Omówienie Facebooka i jego usług**
 - Czym jest Metaverse
 - Co wchodzi w skład Metaverse
 - 2. Wprowadzenie do Social Media**
 - Statystyki, Social Media w Polsce i na świecie
 - Komunikacja w Social Media
 - 3. Content Marketing w Social Media**
 - Od czego rozpocząć swoje działania w Social Media?
 - Jak udokumentować strategię Content Marketing?
 - Jakie elementy wchodzi w budowę strategii?
 - Analiza SWOT
 - Tworzenie Persony
 - Kanały przekazu treści
 - Formaty użytych treści
 - Scenariusze w komunikacji
 - Komunikacja wizualna w Social Mediach
 - KPI – narzędzia i metody pomiaru efektywności działań
 - Narzędzia do monitorowania i analizy działań w Social Mediach
- 11:00-11:15 Przerwa
- 11:15-12:45 II część szkolenia

1. Działania organiczne

- Obecność marki na Instagramie
 - Jak skonfigurować profil na Instagramie
 - Konto biznesowe na Instagramie
 - Dostępne formy publikacji postów
 - Ustawienia i dodatkowe funkcje na Instagramie
 - Przegląd statystyk na Instagramie
 - Połączenia konta Instagram – Facebook
 - Promocja z poziomu aplikacji vs w Menedżerze reklam
 - Threads
- Obecność marki na Facebooku
 - Profil prywatny a firmowy
 - Zakładanie grupy i jej administrowanie
 - Do czego mogą przydać się grupy
 - Strona firmowa na Facebooku i jej administrowanie
 - Publikacja postów na profilu firmowym
 - Narzędzia do publikowania
- 1. Wstęp do reklamy
 - Benchmarking działań reklamowych, narzędzia do sprawdzania konkurencji
 - Narzędzie do tworzenia materiałów promocyjnych
 - Narzędzia do tworzenia grafik i animacji
 - Jak pisać posty i treści do reklam
 - Pomysły na publikację postów
 - Omówienie Chata GPT i przykładowych treści
 - Harmonogram publikacji postów
 - Organiczny zasięg postów

- Obsługa klientów w Social Mediach – jak to robić najlepiej?
- 12:45:13:45 Przerwa na lunch
- 13:45-15:30 III część szkolenia
 - 1. Panel reklamowy na Facebooku**
 - Struktura Meta for Business (Facebook Ads)
 - Jak wygląda Menedżer Firmy
 - Poruszanie się po nim
 - Nadanie dostępu dla administratorów i pracowników
 - Bezpieczeństwo konta reklamowego
 - Jak zabezpieczyć się przed włamaniem
 - Omówienie centrum kont
 - Konto reklamowe i narzędzia Facebooka
 - Zakładanie konta
 - Nadanie dostępu
 - Omówienie struktury konta
 - Struktura kampanii a nazewnictwo
 - Omówienie zasobów menedżera firmy
 - Płatności w menedżerze firmowym
 - Formaty reklamowe
 - Specyfikacja techniczna reklam
 - Promowanie postów z poziomu strony firmowej – czy jest to dobre rozwiązanie?
 - Tworzenie reklam promujących posty
- 15:15-15:30 Przerwa
- 15:30-17:00 IV część szkolenia

1. **Menedżer Sprzedaży**

- Konfiguracja katalogu produktów (Feed produktowy)
- Dodawanie produktów i tworzenie zestawów
- Remarketing dynamiczny a wydarzenia w menedżerze sprzedaży

DZIEŃ 2

META ADS POZIOM ZAAWANSOWANY (DAWNIEJ FACEBOOK & INSTAGRAM ADS)

- 9:00 - 9:30 Rejestracja do platformy Zoom
- 9:30-11:00 Część pierwsza szkolenia

1. **Strategia marketingowa na Facebooku**

- Lejek sprzedażowy
- Modele marketingowe
- Cele marketingowe

2. **Menedżer Zdarzeń**

- Menedżer Zdarzeń
- Pixel firmy Meta (dawniej Pixel Facebook)
- Wdrożenie Facebook Pixel

3. **Cele reklamowe**

- Cel: Rozpoznawalność marki
- Cel: Zasięg
- Cel: Ruch
- Cel: Aktywność dotycząca posta
- Cel: Aktywność – polubienia strony
- Cel: Aktywność – wydarzenia
- Cel: Instalacje aplikacji
- Cel: Wyświetlenie filmu
- Cel: Pozyskiwanie kontaktów
- Cel: Wiadomości

- Cel: Konwersje
- Cel: Sprzedaż z katalogu
- Cel: Ruch w firmie
- 11:00-11:15 Przerwa
- 11:15-12:45 II część szkolenia
 - **1. Grupy odbiorców**
 - Jak budujemy grupy odbiorców?
 - Statystyki grup odbiorców
 - Grupy odbiorców na podstawie zainteresowań
 - Niestandardowe grupy odbiorców
 - Grupy podobnych odbiorców (lookalike)
- 12:45-13:45 Przerwa na lunch
- 13:45-15:30 III część szkolenia
 - **1. Umiejscowienia reklam**
 - Miejsca, gdzie może wyświetlać się Twoja reklama
 - **2. Uruchamianie reklamy na Facebooku i Instagramie krok po kroku**
 - Konfiguracja kampanii reklamowej z wybranym celem
- 15:30-15:45 Przerwa
- 15:45-17:00 IV część szkolenia
 - **1. Analityka kampanii**
 - Analityka Meta Ads (Facebook)
 - Raportowanie działań
 - Google Analytics 4
 - Modele Atrybucji Meta Ads (dawniej Facebook)
 - **2. Optymalizacja kampanii reklamowej**
 - Optymalizacja działań reklamowych
 - Badania i testy
 - **3. Podsumowanie i zakończenie szkolenia.**

Zalety:

Szkolenie na żywo w czasie rzeczywistym

Interaktywna platforma

Chat do komunikacji

Udostępnianie ekranu

Materiały w formie elektronicznej

Podczas szkolenia uczestnik ma dostęp do:

- zestawu praktycznych ćwiczeń realizowanych pod kierunkiem doświadczonego trenera, które pozwalają na bieżąco weryfikować nabywane umiejętności
- przykładów prawidłowych i nieprawidłowych działań w zakresie Meta Ads wraz z omówieniem ich skuteczności i efektywności

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Logowanie do Platformy Zoom	Klaudia Piaskowska	12-06-2024	09:00	09:30	00:30
2 z 16 Omówienie Facebooka i jego usług, Wprowadzenie do Social Media, Content Marketing w Social Media	Klaudia Piaskowska	12-06-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 16 Przerwa	Klaudia Piaskowska	12-06-2024	11:00	11:15	00:15
4 z 16 Działania organiczne, wstęp do reklamy	Klaudia Piaskowska	12-06-2024	11:15	12:45	01:30
5 z 16 Przerwa na lunch	Klaudia Piaskowska	12-06-2024	12:45	13:45	01:00
6 z 16 Panel reklamowy na Facebooku	Klaudia Piaskowska	12-06-2024	13:45	15:15	01:30
7 z 16 Przerwa	Klaudia Piaskowska	12-06-2024	15:15	15:30	00:15
8 z 16 Menedżer Sprzedaży	Klaudia Piaskowska	12-06-2024	15:30	17:00	01:30
9 z 16 Logowanie do Platformy Zoom	Karolina Kozubek	13-06-2024	09:00	09:30	00:30
10 z 16 Strategia Marketingowa na Facebooku, Menedżer Zdarzeń, Cele reklamowe	Karolina Kozubek	13-06-2024	09:30	11:00	01:30
11 z 16 Przerwa	Karolina Kozubek	13-06-2024	11:00	11:15	00:15
12 z 16 Grupy odbiorców	Karolina Kozubek	13-06-2024	11:15	12:45	01:30
13 z 16 Przerwa na lunch	Karolina Kozubek	13-06-2024	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Umiejscowienia reklam, uruchamianie reklamy na Facebooku i Instagramie	Karolina Kozubek	13-06-2024	13:45	15:15	01:30
15 z 16 Przerwa	Karolina Kozubek	13-06-2024	15:15	15:30	00:15
16 z 16 Analityka kampanii, optymalizacja kampanii reklamowej	Karolina Kozubek	13-06-2024	15:30	17:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 709,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 390,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	106,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	86,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Karolina Kozubek

Z wykształcenia matematyk i nauczyciel, który trafnie interpretuje statystyki i wdraża odpowiednie optymalizację. Swoją przygodę w tej branży rozpoczęła od SEO, a w ostateczności skończyło się na całym obszarze digital marketingu. Doskonale zna środowisko Google, Facebooka, Linkedina, a także inne platformy reklamowe. Przygotowuje i wdrażam wiele kampanii na różnych platformach i kontach reklamowych od ponad 8 lat.

Na co dzień pomaga również klientom w rozwiązywaniu problemów związanych z dostępem do kont reklamowych/menedżerów strony.



2 z 2

Klaudia Piaskowska

Marketing internetowy to jej pasja. Lubi rozwijać się w tym obszarze i podążać za coraz to nowszymi zmianami. Swoją przygodę w tej branży rozpoczęła od pracy przy małym e-commerce, gdzie stopniowo wdrażała się w ekosystem Facebooka oraz Google'a.

Prowadziła strony różnych firm w mediach społecznościowych i wspólnie z klientami ustalała strategię marketingową. W branży pracuje już blisko 4 lata.

Budowa odpowiedniej strategii marketingowej, zgodnie z customer journey, to coś co lubi robić na co dzień. Przygotowane techniki wdraża w kampaniach reklamowych wielu klientów. Kluczem do osiągnięcia sukcesu w social mediach jest nie tylko dobór odpowiedniej grupy docelowej, ale i zastosowanie trafnej komunikacji oraz ciekawej kreacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po ukończeniu szkolenia każdy Uczestnik otrzyma dostęp do Akademii Marketing Online, a tam do przeglądania materiałów ze szkolenia:

- Prezentacje szkoleniowe z linkami do artykułów/danych/publikacji/książek polsko- i obcojęzycznych dotyczących prezentowanych zagadnień
- Nagrania ze szkolenia na żywo
- Szkolenie w formie e-learning z Podstaw Marketingu w Internecie z interaktywnymi quizami

Informacje dodatkowe

W przypadku dofinansowania w conajmniej 70% wartości pełnej kwoty za szkolenie, wystawiamy fakturę zwolnioną z VATu. Jeżeli dofinansowanie jest niższe niż 70%, do podanej kwoty doliczamy podatek VAT w wysokości 23%.

Szkolenie prowadzone na żywo, w czasie rzeczywistym.

Szkolenie prowadzone jest w wymiarze - 20% teoretycznym, 80% praktycznym.

Dostęp do prezentacji oraz innych materiałów online.

W związku z posiadaniem przez nas znakiem jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno - Szkoleniowych (MSUES 2.0) mają Państwo możliwość składania do WUP Kraków (Centrum Zapewniania Jakości Kształcenia) informacji o niskiej jakości usług, niezgodności działalności instytucji z wymaganiami MSUES osobiście, telefonicznie lub mailowo na adres: jakosc@wup-krakow.pl

Warunki techniczne

Szkolenie prowadzone w formie online za pośrednictwem platformy Zoom. Aby uczestniczyć w szkoleniu każdy uczestnik musi przygotować we własnym zakresie odpowiedni sprzęt, który zapewni możliwość uzyskania odpowiednich efektów uczenia się:

- PC, laptop lub telefon komórkowy z łączem internetowym (stałe lub mobilne 3G lub 4G/LTE)
- System operacyjny: macOS X z macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z SP1 lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay
- Wbudowany mikrofon/zestaw słuchawkowy dla osób chcących zadawać pytania głosowo (nie przez chat)
- przeglądarka internetowa Chrome lub FireFox

Kontakt



Paulina Wilk

E-mail szkolenia@marketingonline.pl

Telefon (+48) 533 233 930