



BPWS sp. z o.o.



Fundusz Usług Rozwojowych II - wsparcie przedsiębiorców i pracodawców oraz ich pracowników z subregionu przemyskiego – Budowanie marki w Internecie: Facebook | Instagram - warsztat

Numer usługi 2024/03/24/46930/2104870

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

8 h

20.05.2024 do 03.06.2024

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                     | Biznes / Marketing                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Sposób dofinansowania         | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Grupa docelowa usługi         | <p>Warsztat jest dedykowany osobom odpowiedzialnym za marketing i sprzedaż.</p> <p>Program cieszy się <b>największym zainteresowaniem</b> wśród:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• blogerów, content marketerów, osób odpowiedzialnych za budowanie wizerunku marki, tworzenie strategii marketingowych, tworzenie identyfikacji wizualnej,</li><li>• pracowników Działu Marketingu - Specjalistów ds. marketingu, branding,</li><li>• pracowników Działu Sprzedaży - Specjalistów, Inżynierów ds. sprzedaży,</li><li>• właścicieli oraz członków kadry menadżerskiej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.</li></ul> <p>Organizujemy warsztaty w formule zamkniętej dla konkretnego przedsiębiorstwa, dostosowując zakres tematyczny do realiów branży.</p> <p>Zapraszamy do kontaktu!</p> <p><a href="http://www.bpws.pl/">http://www.bpws.pl/</a></p> |
| Minimalna liczba uczestników  | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Maksymalna liczba uczestników | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Data zakończenia rekrutacji   | 19-05-2024                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|                                        |                                                                                                                  |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                     |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 8                                                                                                                |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych |

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem warsztatu jest nabycie przez Uczestników umiejętności:

- budowania pozytywnego wizerunku marki w świecie on-line, zwiększania jej rozpoznawalności na najpopularniejszych platformach społecznościowych: Facebook'u i Instagramie;
- nawiązywania relacji z Odbiorcami, Fanami, Obserwatorami poprzez tworzenie angażujących treści;
- zwiększania sprzedaży produktów i usług za pomocą skutecznych kampanii reklamowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Kryteria weryfikacji                                                                                       | Metoda walidacji                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Uczestnik będzie charakteryzować aktualne trendy w zakresie rozwoju social media, opracowywać strategię social media, planować działania wizerunkowe i sprzedażowe w social media, płatne i bezpłatne, podejmować działania marketingowe z uwzględnieniem segmentacji rynku, targetować i retargetować komunikaty marketingowe. | Studium przypadku - opracowanie założeń strategii social media.                                            | Prezentacja                         |
| Uczestnik będzie identyfikować, co składa się na DNA marki - określać cechy, atrybuty i wartości, które definiują i identyfikują markę, opisywać zasady budowania świadomości marki w Internecie, planować i konsekwentnie realizować wspólnie z interesariuszami / zleceniodawcami wizję marki.                                | Symulacja - analiza DNA wybranej marki.                                                                    | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik będzie charakteryzować modelowego Odbiorcę, stosować zasady nawiązywania relacji z Odbiorcami, wyszukiwać grupę docelową, grupy niestandardowe, pozyskiwać Fanów / Obserwatorów i utrzymywać ich zaangażowanie.                                                                                                       | Studium przypadku - opis modelowego Odbiorcy wybranej marki, określenie grupy docelowej komunikatów marki. | Obserwacja w warunkach symulowanych |

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Kryteria weryfikacji                                                                | Metoda walidacji                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| <p>Uczestnik będzie identyfikować źródła pomysłów na posty, odróżniać rodzaje postów, tworzyć angażujące teksty, odpowiednio dobierać hashtagi, grafiki.</p>                                                                                                                                                                                  | <p>Zadanie praktyczne - przygotowanie posta z odpowiednim hashtagiem i grafiką.</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik będzie znać strukturę i funkcje narzędzia Ads Manager, wyznaczać cele reklamowe, formułować strategię reklamową, konfigurować kampanie reklamowe, dopasowywać formaty reklam, oceniać realność budżetu kampanii reklamowych, sprawnie weryfikować przyjęte założenia, mierzyć i analizować skuteczność kampanii reklamowych.</p> | <p>Zadanie praktyczne - konfiguracja kampanii reklamowej.</p>                       | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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, dokument 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, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

#### MARKA W INTERNECIE:

- media społecznościowe - aktualne trendy
- **DNA marki** - cechy, atrybuty i wartości, które definiują i identyfikują markę
- budowanie świadomości marki w Internecie
- opracowanie strategii social media

#### ODBIORCA / FAN / OBSERWATOR:

- modelowy Odbiorca

- zasady nawiązywania relacji z Odbiorcami
- wyszukiwanie grupy docelowej, grupy niestandardowe
- **pozyskiwanie Fanów / Obserwatorów** i utrzymanie ich zaangażowania
- segmentacja rynku, targetowanie i retargetowanie

#### AKTYWNOŚĆ:

- plan działań wizerunkowych i sprzedażowych
- działania bezpłatne i płatne
- **źródła pomysłów** na posty, rodzaje postów
- tworzenie angażujących tekstów, dobór hashtagów, grafik

#### REKLAMA:

- cele reklamowe, **strategia reklamowa**
- Ads Manager - struktura i funkcje narzędzia, interfejs konta reklamowego
- konfiguracja kampanii reklamowej, dopasowanie formatów reklam
- budżetowanie kampanii reklamowych
- Facebook Pixel - pomiar i analiza **skuteczności kampanii reklamowych**, remarketing

Warsztat to:

- analiza sytuacji problemowych, w których znaleźli się Uczestnicy, poszukiwanie rozwiązań,
- symulacje.

Prosimy o kontakt celem potwierdzenia liczby Uczestników oraz ustalenia dogodnego dla Państwa terminu i harmonogramu warsztatu.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć                                         | Prowadzący              | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 2</b> Budowanie marki w Internecie: Facebook   Instagram | Karolina Dziwak-Filosek | 20-05-2024            | 12:00               | 16:00               | 04:00         |
| <b>2 z 2</b> Budowanie marki w Internecie: Facebook   Instagram | Karolina Dziwak-Filosek | 03-06-2024            | 12:00               | 16:00               | 04:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 600,00 PLN |

|                                          |              |
|------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 600,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                | 200,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                 | 200,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Karolina Dziwak-Filosek

Specjalistka ds. social mediów. Ukończyła studia magisterskie z zakresu kulturoznawstwa i komunikacji kulturowej na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie branżowe. Współpracuje z agencjami PR oraz Klientami indywidualnymi. Pomaga w budowaniu marki. Prowadzi działania wpływające na obecność i prestiż obsługiwanych marek w mediach społecznościowych. Kompleksowo zajmuje się prowadzeniem kampanii reklamowych w social mediach – od strategii, przez budżetowanie, koordynację, wdrożenie, optymalizację, aż po rozliczenia i monitorowanie wyników kampanii. Prowadzi szkolenia i prelekcje dotyczące skutecznej komunikacji w SoMe, kampanii reklamowych, a także influencer marketingu. Przeszkoliła setki osób odpowiedzialnych za komunikację w social media - m.in. w branżach: spożywczej, handlowej, prawniczej, ubezpieczeniowej, leasingowej, farmaceutycznej, sportowej, kosmetycznej, przemysłu ciężkiego, transportu, wodociągów. Występuje na konferencjach poświęconych PR-owi oraz marketingowi internetowemu (m.in. PR w Samorządzie i Administracji Państwowej, X Kongres Innowacyjnego Marketingu w Samorządach), jest gościem podcastów, autorką publikacji w czasopiśmie branżowych. Wykładała w Wyższej Szkole Bankowej w Chorzowie, obecnie związana z Uniwersytetem Merito w Chorzowie.

W okresie 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia usługi szkoleniowej przeprowadził ponad 120 godzin usług szkoleniowych o podobnym zakresie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma:

- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej lub papierowej,
- zaświadczenie o ukończeniu warsztatu pod warunkiem udziału w co najmniej 80% usługi rozwojowej.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi rozwojowej pod warunkiem udziału w co najmniej 80% zajęć oraz uzyskania pozytywnego wyniku weryfikacji efektów uczenia się.

### Warunki uczestnictwa

Przed rozpoczęciem szkolenia Uczestnik powinien utworzyć konto w serwisach społecznościowych: Facebook, Instagram

### Informacje dodatkowe

- ▶ **wspieramy** na każdym etapie pozyskiwania dofinansowania w ramach projektów oraz ich rozliczania;
- ▶ przygotowujemy dokumenty aplikacyjne, zajmujemy się wszelkimi formalnościami i **kontaktem z Operatorem**;
- ▶ realizujemy warsztaty w **małych grupach**, dzięki czemu Trenerzy mogą poświęcić każdemu Uczestnikowi tyle czasu, ile potrzebuje, pracować z Uczestnikiem na przykładach z jego doświadczenia zawodowego;
- ▶ dbamy o to, aby warsztat był nie tylko szansą do ćwiczenia umiejętności, ale również okazją do **integracji** pracowników.

Współpracujemy z Fundacją Instytut Bezpieczeństwa Informacji, chronimy dane osobowe.

---

Cieszymy się wysokimi opiniami Klientów!

Nasz profil w Google → [https://g.page/r/CXxV\\_ZsoNwg6EAE](https://g.page/r/CXxV_ZsoNwg6EAE)

## Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa prowadzona w formie zdalnej - kontakt w ramach telekonferencji z użyciem komunikatora Google Meet. Minimalne wymagania techniczne:

- dostęp do sieci Internet (łącze sieciowe) o minimalnej szybkości pobierania / przesyłania: 128 kb/s;
  - sprzęt (komputer / laptop / smartfon): iOS 11 Windows: Windows 10 kompilacja 14393 Android: System operacyjny Android 5,0 Funkcje sieci Web. przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox komputerów Mac: MacOS 10,13.
- 

Przebieg usługi szkoleniowej nie będzie nagrywany zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 31.07.2020 r.

Zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczącymi realizacji usług rozwojowych w formie zdalnej istnieje możliwość zapisu w późniejszym terminie: *"Uczestnik dokonuje zapisu na usługę co najmniej 4 dni przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia. Dopuszcza się możliwość zapisu na usługę z użyciem numeru ID wsparcia w terminie krótszym niż 4 dni przed rozpoczęciem usługi, jednakże zapis na usługę musi być poprzedzony uzyskaniem zgody od Operatora."*

## Kontakt



**Beata Walczyna-Szydełko**

**E-mail** kontakt@bpws.pl

**Telefon** (+48) 796 861 561