



DIGITAL BRAND
MAGDALENA
GŁOMSKA



Szkolenie E-mail marketing po mistrzowsku. Jak zarabiać na zautomatyzowanym newsletterze i budować bazę odbiorców?

Numer usługi 2024/04/12/118911/2122304

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 20.07.2024 do 21.07.2024

2 220,00 PLN brutto

2 220,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla: <ul style="list-style-type: none">Osób zainteresowanych rozwijaniem umiejętności w obszarze e-mail marketinguMałych i średnich przedsiębiorcówSpecjalistów ds. marketingu, którzy chcą poznać zaawansowane strategie e-mail marketingu i budowania bazy subskrybentówSzkolenie dedykowane jest dla osób początkujących, ale osoby, które mają już podstawową wiedzę w tym zakresie otrzymają solidną dawkę aktualnych informacji oraz inspiracji w postaci nowoczesnych technik projektowania kreacji.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	19-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

celem usługi jest zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu e-mail marketingu, które pomogą w samodzielnym wykonywaniu pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rola e-mail marketingu i automatyzacji.	Analizuje audyt celem oceny potencjału wprowadzenia	Test teoretyczny
	Definiuje dostępne narzędzia na rynku.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zalety, wady i możliwości każdego narzędzia oraz praktyczne wskazówki dotyczące wyboru odpowiednich rozwiązań dla Twojej firmy.	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, dokument 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

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy: wykłady, dyskusje z uczestnikami i case study uczestników, ćwiczenia indywidualne, videorozmowa, współdzielenie ekranu, interaktywny chat za pomocą, którego będą przesyłane linki do podstron i omawianych tematów.

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia.

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

Blok I- E-mail marketing a automatyzacja. teoria-rozmowa na żywo

- Rola e-mail marketingu i automatyzacji.
- Analiza i audyt celem oceny potencjału wprowadzenia automatyzacji.
- Przegląd dostępnych narzędzi na rynku.
- Omówienie zalet, wad i możliwości każdego narzędzia oraz praktyczne wskazówki dotyczące wyboru odpowiednich rozwiązań dla Twojej firmy.

Blok II- Jak budować listę subskrybentów? teoria + ćwiczenia

- Strategie pozyskiwania subskrybentów
- Data Ethics - jak gromadzić dane w sposób etyczny?
- Higiena bazy i jej bezpieczeństwo
- Budowa skutecznego formularza zapisu - dobre praktyki

Blok III- Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych? teoria + ćwiczenia + dyskusja moderowana

- Psychologia czytelnika e-maili
- Sekrety copywritingu w e-mail marketingu I formy komunikacji z klientem
- Przykłady newsletterów, mailingów i wiadomości transakcyjnych. Przegląd trendów.
- Elementy kreacji e-mail.
- Jak nie trafić do spamu?

Blok IV- Personalizacja, segmentacja i monetyzacja teoria- rozmowa na żywo

- Zrozumienie roli personalizacji w e-mail marketingu
- Sposoby segmentacji bazy
- Scoring i predykcje oparte na sztucznej inteligencji
- Potencjał kampanii automatycznych. Jak zarabiać na „newsletterze”?

Blok V-Testowanie, optymalizacja i analiza danych teoria- rozmowa na żywo

- Kiedy wysłać e-maile? Znaczenie grup kontrolnych i testów A/B w działaniach marketingowych.
- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) w e-mail marketingu.
- Optymalizacja kampanii, dzięki danym.
- Trendy w działaniach analitycznych - kierunki rozwoju

Blok VI- Newsletter krok po kroku - warsztat na wybranym narzędziu (MailChimp, Get Response) ćwiczenia

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	20-07-2024	08:30	08:45	00:15
2 z 12 Blok I- E-mail marketing a automatyzacja. teoria-rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	20-07-2024	08:45	10:00	01:15
3 z 12 Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	20-07-2024	10:00	10:30	00:30
4 z 12 Blok II- Jak budować listę subskrybentów? teoria + ćwiczenia	Magdalena Szmidt	20-07-2024	10:30	12:00	01:30
5 z 12 Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	20-07-2024	12:00	12:30	00:30
6 z 12 Blok III- Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych? teoria + ćwiczenia + dyskusja moderowana	Magdalena Szmidt	20-07-2024	12:30	14:00	01:30
7 z 12 Blok IV- Personalizacja, segmentacja i monetyzacja teoria- rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	21-07-2024	08:30	10:00	01:30
8 z 12 Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	21-07-2024	10:00	10:30	00:30
9 z 12 Blok V- Testowanie, optymalizacja i analiza danych teoria- rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	21-07-2024	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 12 Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	21-07-2024	12:00	12:30	00:30
11 z 12 Blok VI- Newsletter krok po kroku - warsztat na wybranym narzędziu (MailChimp, Get Response) ćwiczenia	Magdalena Szmidt	21-07-2024	12:30	13:45	01:15
12 z 12 Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).	-	21-07-2024	13:45	14:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 220,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 220,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Szmidt

Posiada wykształcenie wyższe. Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego specjalizacja: marketing polityczny.

Ekspertka online marketingu, specjalizująca się w obszarze automatyzacji marketingu i social media

z ponad 13-letnim doświadczeniem w branży.

Jako Specjalista ds. Marketing Automation w TVN.Warner Bros.Discovery projektuje efektywne ścieżki anti-churnowe, wykorzystując narzędzia marketing automation, opierając się na analizie danych i testach A/B.

Prowadzi własną działalność od 2017 roku. Wspiera małych i średnich przedsiębiorców w budowie wizerunku online. Praktyczne doświadczenie przekłada na prelekcje na konferencjach, np. Social Media Best Practices 2023 zorganizowanej przez Puls Biznesu oraz na blogu:

<https://magdalenaszmidt.com/blog/> , gdzie dzieli się wiedzą z obszaru mediów społecznościowych, automatyzacji marketingu, marketingu politycznego oraz fotografii.

Najnowsza publikacja na łamach branżowego medium to artykuł na temat potencjału Big Data w e-mail marketingu: <https://nowymarketing.pl/a/37254,mailing-is-dead-not-anymore-o-potencjale-big-data-w-e-mail-marketingu>

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- e-book w formacie pdf zawierający materiały z prezentacji
- bibliografia w postaci polecanych materiałów, książek oraz artykułów

Warunki uczestnictwa

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie ćwiczeń.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z komputera z dostępem do Internetu. Szkolenie będzie się odbywać za pomocą clickmeeting lub google meets – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link. Link do szkolenia jest aktywny w okresie odbywania się usługi.

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

Dla aktywnego uczestnictwa w warsztatach, każdy jego uczestnik powinien posiadać komputer z dostępem do Internetu z zainstalowanym pakietem Office 2007, 2010, 2013 lub 2016/365 lub równoważnym oraz programem Acrobat Reader.

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, ChromeOS

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Będzie to webinar realizowany w trybie dyskusji – umożliwi on uczestnikom rozmowę wideo w czasie rzeczywistym zarówno z prowadzącym, jak też z innymi uczestnikami. Dzięki temu uczestnicy mają wrażenie osobistego udziału w szkoleniu z prowadzącym i innymi uczestnikami.

Kontakt



Magdalena Głomska

E-mail biuro@digitalbrand.com.pl

Telefon (+48) 505 139 506