



DIGITAL BRAND  
MAGDALENA  
GŁOMSKA



## Szkolenie E-commerce w praktyce. Jak sprzedawać w Internecie – od strategii do realizacji.

Numer usługi 2024/04/16/118911/2125467

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.08.2024 do 13.08.2024

2 880,00 PLN brutto

2 880,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupa docelowa usługi kierowana jest do: <ul style="list-style-type: none"><li>• Jednoosobowych działalności gospodarczych</li><li>• Przedsiębiorstw, korporacji i dużych firm - prezesów i właścicieli</li><li>• Specjalistów SEO / SEM</li><li>• Osób zarządzających działami - dyrektorów, menedżerów i kierowników</li><li>• Zespołów sprzedażowych i marketingowych - projekt managerów</li><li>• Wyspecjalizowanych działów w obrębie danej firmy - specjalistów ds. marketingu, PR, e-commerce</li><li>• Instytucji i organizacji pozarządowych (NGO), fundacji, non-profit, spółdzielni, podmiotów społecznych itd.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	3
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	02-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do wykorzystania różnych metod promocji firmy w sieci, za pomocą zarówno płatnych form reklamy jak i narzędzi bezpłatnych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje jak działa Google (w kontekście biznesowym) i jak to się przekłada na jego firmę	Ocenia jak błędne myślenie o obecności w Google prowadzi do straty potencjalnych klientów i jak zmienić tę sytuację	Test teoretyczny
	Definiuje jakie trzy podstawowe warunki musi spełnić, by strona firmowa pojawiała się w Google i zdobywała dobrych klientów	Test teoretyczny
	Ocenia kiedy warto inwestować w SEO, a kiedy nie warto	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

tak dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

# Program

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym, szkolenie realizowane 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. Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób początkujących, jak i osób bardziej zaawansowanych.**

## **I DZIEŃ - E-commerce w praktyce. Jak sprzedawać w Internecie – od strategii do realizacji**

**Trener –Krzysztof Bernardyn**

**Przeprowadzenie testu wiedzy (Pre-test w ramach walidacji)**

### **I blok - Nasz własny sklep internetowy – dobre praktyki na 2024 rok.- teoria- rozmowa na żywo**

- Przegląd platform sklepowych: WooCommerce, PrestaShop, Magento itp.
- Szata graficzna sklepu oraz pozytywne doświadczenie użytkownika (User eXperience),
- Z czego składa się dobry sklep internetowy: kategoria, produkt, checkout, mail,
- Jak zaprojektować i zoptymalizować skuteczną stronę produktową?
- Audyt stron sprzedażowych.

### **II blok – Customer journey map w praktyce – identyfikacja touchpointów i projektowanie ścieżki zakupowej klienta.- teoria+ praktyka- rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu**

- Strategia STP – segmentacja, targetowanie i pozycjonowanie online w praktyce
- Jak identyfikować punkty styku (touchpoints) dla wybranego produktu/usługi?
- Customer journey online – jak projektować mapę podróży klienta?
- Strategia ustalania cen, modele płatności.
- Modele wysyłki, magazyn, logistyka i śledzenie przesyłek.
- Porzucone koszyki – przyczyny i metody ich ratowania.

### **III blok - Planowanie kampanii sprzedażowych online – działania direct response i generowanie leadów w praktyce.- praktyka- ćwiczenia**

- Generowanie leadów – jak pozyskiwać kontakty handlowe w internecie?
- Planowanie kampanii reklamowych – wybór źródeł pozyskiwania leadów.
- Reklama w wyszukiwarkach cenowych - - Google Ads
- Jak skłaniać potencjalnych klientów do pozostawienia danych teleadresowych wraz ze zgodą na kontakt handlowy i marketingowy?
- Jak budować bazę odbiorców – e-mail, SMS, dane z social media?

### **IV blok - Sprzedaż na zewnętrznych agregatorach sprzedaży i porównywarki cenowe.- teoria- rozmowa na żywo**

- Porównywarki cenowe: po co istnieją, jakie występują w Polsce
- Allegro, Amazon, eBay, Ceneo - prowizje i płatności – ile kosztuje promocja
- ceneo.pl vs allegro.pl – jeden właściciel, różne serwisy – dlaczego w ten sposób?
- Przegląd konta sprzedawcy ceneo.pl: zamówienia, płatności i faktury, licytowanie pozycji, oferty.
- Przegląd metod promocji sklepu: licytowanie pozycji, boksy reklamowe, teksty promocyjne, promowanie na stronie kategorii, rekomendacje, przycisk „zadzwoń”.
- Tworzenie kampanii (warsztat)
- Opinie: zarządzanie opiniami, konfiguracje, zaufane opinie, widget opinii w naszym sklepie,
- Ochrona marki i walka z podróbkami lub podejrzаныmi ofertami.

## **II DZIEŃ - SEO I CONTENT MARKETING W E-COMMERCE**

**Trener –Krzysztof Bernardyn**

### **I blok - Charakterystyka SEO- teoria - rozmowa na żywo**

- Czym jest SEO?
- Wyniki naturalne vs. płatne, SEM = SEO + PPC
- Działanie wyszukiwarki
- Roboty, wyszukiwarki, data center
- Jak Google widzi Twoją stronę?
- Google PageRank – obecna wartość wskaźnika
- Dobór i analiza słów kluczowych

- Jak szukać odpowiednich słów kluczowych?
- Konkurencyjność fraz
- Na co pozycjonuje się konkurencja?
- Przegląd najlepszych narzędzi doboru fraz

## II blok - czynniki wpływające na pozycje w Google- teoria- rozmowa na żywo

- Najważniejsze czynniki wpływające na pozycje w Google
- Przedstawienie i omówienie najważniejszych czynników wpływających na pozycję
- Jak wpływać na pozycję w Google? – czynniki wewnętrzne
- Optymalna budowa adresów stron oraz linki
- Sekcja head
- Kod strony i jego wpływ na pozycję
- Optymalna budowa strony pod wyszukiwarkę Google
- Linkowanie wewnętrzne

## III blok - SEO Copywriting- praktyka- ćwiczenia

- SEO Copywriting – jak pisać teksty przyjazne wyszukiwarkom?
- Pisanie tekstów z wykorzystaniem słów kluczowych
- Jak uniknąć przeoptymalizowania witryny?
- Jak wpływać na pozycję w Google? – czynniki zewnętrzne
- Rodzaje linków
- Link Building
- W jaki sposób poprawnie linkować?

## IV blok – linki i zaplecze SEO- praktyka- ćwiczenia

- Metody pozyskiwania linków
- Linkowanie mające negatywny wpływ na pozycję
- Local SEO
- Pozycjonowanie w wynikach lokalnych i mapach
- Elementy optymalizowane w mapach
- Wszystko o zapleczach SEO
- Znaczenie hostingu w budowie zaplecza SEO
- Jak budować efektywne zaplecza
- Narzędzia automatyzujące budowę zaplecza i generatory treści
- Najnowsze zmiany w algorytmach Google

### Przeprowadzenie testu wiedzy (Post-test w ramach walidacji)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	12-08-2024	08:30	08:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 14</b> I blok - Nasz własny sklep internetowy – dobre praktyki na 2024 rok.- teoria- rozmowa na żywo	Krzysztof Bernardyn	12-08-2024	08:45	10:00	01:15
<b>3 z 14</b> Przerwa 30 min	Krzysztof Bernardyn	12-08-2024	10:00	10:30	00:30
<b>4 z 14</b> II blok – Customer journey map w praktyce – identyfikacja touchpointów i projektowanie ścieżki zakupowej klienta.- teoria+ praktyka- rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Krzysztof Bernardyn	12-08-2024	10:30	12:00	01:30
<b>5 z 14</b> Przerwa 30 min	Krzysztof Bernardyn	12-08-2024	12:00	12:30	00:30
<b>6 z 14</b> III blok - Planowanie kampanii sprzedażowych online – działania direct response i generowanie leadów w praktyce.- praktyka- ćwiczenia	Krzysztof Bernardyn	12-08-2024	12:30	14:00	01:30
<b>7 z 14</b> IV blok - Sprzedaż na zewnętrznych agregatorach sprzedaży i porównywarki cenowe.- teoria- rozmowa na żywo	Krzysztof Bernardyn	12-08-2024	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 14</b> I blok - Charakterystyka SEO- teoria - rozmowa na żywo	Krzysztof Bernardyn	13-08-2024	08:30	10:00	01:30
<b>9 z 14</b> Przerwa 30 min	Krzysztof Bernardyn	13-08-2024	10:00	10:30	00:30
<b>10 z 14</b> II blok - czynniki wpływające na pozycje w Google- teoria- rozmowa na żywo	Krzysztof Bernardyn	13-08-2024	10:30	12:00	01:30
<b>11 z 14</b> Przerwa 30 min	Krzysztof Bernardyn	13-08-2024	12:00	12:30	00:30
<b>12 z 14</b> III blok - SEO Copywriting- praktyka- ćwiczenia	Krzysztof Bernardyn	13-08-2024	12:30	14:00	01:30
<b>13 z 14</b> IV blok – linki i zaplecze SEO- praktyka- ćwiczenia	Krzysztof Bernardyn	13-08-2024	14:00	15:15	01:15
<b>14 z 14</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)	-	13-08-2024	15:15	15:30	00:15

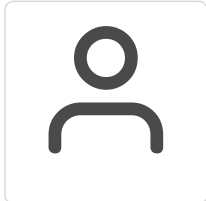
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 880,00 PLN
Koszt usługi netto	2 880,00 PLN
Koszt godziny brutto	180,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Krzysztof Bernardyn

Trener od 2017 roku. Prowadzi indywidualne oraz grupowe kursy i szkolenia z tematyki SEO + nowe technologie, E-commerce, a także Projektowania UI oraz UX wraz z implementacją WordPress / no-code. Przeprowadził ponad 600 godzin szkoleniowych w ostatnich dwóch latach – wśród klientów były zarówno mikro i małe przedsiębiorstwa, jak i liderzy rynku, zatrudniający setki osób.

Najważniejszą wartością szkoleń jest próba indywidualnego / szerokiego spojrzenia i znalezienia najbardziej optymalnego rozwiązania, pomagającego rozwijać konkretne cele biznesowe. Każde szkolenie poprzedzone jest wcześniejszym wywiadem i, w miarę możliwości, szczegółowym audytem oraz analizą konkurencji.

Studiował chemię na Uniwersytecie Gdańskim, którą ukończył w 2007 roku. Od 2007 roku, stale związany z branżą reklamową i kreatywną, gdzie poprzez pracę w agencjach i wydawnictwach zdobywał doświadczenie pracując dla polskich i zagranicznych firm (w tym dla Media Markt Polska). W latach 2015-2023 współwłaściciel agencji reklamowej Snowball Media.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypt z materiałami do samodzielnego utrwalenia materiału, prezentację ze szkolenia, a także certyfikat szkolenia

### 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.

### Informacje dodatkowe

Organizacja szkolenia:

Szkolenie podzielone jest na blok teoretyczno-warsztatowy według ustalonego harmonogramu. Tematyka, zakres oraz tempo prowadzonych szkoleń dopasowane jest do potrzeb Uczestników szkolenia.

## Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

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 clickmeting/ Google meets (przed szkoleniem uczestnicy otrzymają link) 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](mailto:biuro@digitalbrand.com.pl)

**Telefon** (+48) 505 139 506