



COCONUT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Google Ads – szkolenie marketingowe dla firm

Numer usługi 2024/05/09/115852/2145411

📍 Rymanów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 04.07.2024 do 05.07.2024

2 927,40 PLN brutto

2 380,00 PLN netto

182,96 PLN brutto/h

148,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działów PR i marketingu, właściciele firm, prezesi, managerowie średniego oraz wyższego szczebla, dyrektorzy marketingu i sprzedaży, szkoleń , social media specjaliści, performance specjaliści
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	7
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie uczestników do skutecznego do skutecznego planowania, uruchamiania i optymalizacji kampanii reklamowych w Google Ads poprzez zdobycie głębokiej wiedzy na temat różnych typów kampanii, narzędzi reklamowych

i strategii targetowania, a także umiejętności praktycznych w obszarze konfiguracji konta, tworzenia reklam i analizy efektywności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Rozumie platformę Google Ads	Wyjaśnia główne funkcje i narzędzia platformy Google Ads oraz ich znaczenie dla prowadzenia kampanii reklamowych online.	Wywiad swobodny
Umiejętności: Analizuje efektywność reklam	Interpretować statystyki reklam w Google Ads oraz wykorzystywać je do podejmowania decyzji o optymalizacji kampanii.	Wywiad swobodny
Kompetencje Społeczne: Wykazuje samodzielność i inicjatywę w działaniu	Podejmuje inicjatywę w poszukiwaniu dodatkowych materiałów i źródeł informacji dotyczących Google Ads oraz wykazuje się samodzielnością w rozwiązywaniu zadań praktycznych.	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, zawiera

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

Tak, zawiera

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

Tak, zawiera

Program

Dział 1: Podstawy Google Ads

1. Skuteczna reklama w Google Ads

- Omówienie znaczenia efektywnej reklamy w kontekście Google Ads.

- Analiza równowagi między ceną reklamy a jej dopasowaniem do odbiorcy.

2. Koszt reklamy w Google Ads

- Wyjaśnienie algorytmów ustalających cenę reklamy.
- Przykłady czynników wpływających na koszt reklamy, takich jak konkurencja, jakość reklam, wskaźniki jakości.

3. Schemat lejka reklamowego

- Omówienie roli lejka reklamowego w planowaniu strategii reklamowej.
- Przygotowanie infrastruktury przed rozpoczęciem kampanii, w tym strony docelowej, śledzenia konwersji itp.

4. Firmowe konto reklamowe

- Tworzenie i konfiguracja firmowego konta reklamowego w Google Ads.
- Omówienie różnych typów kont reklamowych i ich funkcji.

5. Podstawy tworzenia reklam

- Omówienie podstawowych opcji tworzenia reklam tekstowych, graficznych i reklam produktowych.
- Przykłady chwytliwych nagłówków reklamowych i strategii kreacji reklam.

6. Kampania Produktowa

- Wyjaśnienie struktury i celów kampanii produktowych.
- Praktyczne wskazówki dotyczące tworzenia produktowych grup reklamowych i reklam.

Dział 2: Zaawansowane Strategie Google Ads

1. Kampania w sieci wyszukiwania

- Tworzenie kampanii w sieci wyszukiwania, wybór odpowiednich słów kluczowych i strategii licytacji.
- Analiza efektywności kampanii w sieci wyszukiwania i optymalizacja kosztów.

2. Kampania w GDN (Google Display Network)

- Omówienie kampanii w Google Display Network (GDN) i ich różnorodnych formatów.
- Strategie dotarcia do szerokiej grupy odbiorców poprzez reklamy graficzne, video, tekstowe itp.

3. Struktura kampanii Google Ads

- Praktyczne wskazówki dotyczące budowy skutecznej struktury kampanii, grup reklamowych i reklam.
- Omówienie różnych rodzajów kampanii, takich jak kampanie brandowe, remarketingowe, konwersyjne itp.

4. Planowanie budżetu

- Wybór odpowiedniego modelu rozliczeniowego (CPC, CPM, CPA) i zarządzanie budżetem kampanii.
- Praktyczne wskazówki dotyczące wydatkowania dziennej kwoty budżetu oraz budżetu całkowitego.

5. Dobór grupy docelowej

- Segmentacja grup docelowych na podstawie zainteresowań, zachowań, demografii i innych czynników.
- Przykłady efektywnego targetowania i personalizacji reklam.

6. Optymalizacja kampanii

- Analiza statystyk reklam (CTR, CPC, konwersje itp.) i wykorzystanie ich do optymalizacji kampanii.
- Tworzenie wykluczeń, eliminowanie słabo działających reklam, testowanie różnych strategii.

7. Google Ads w Google Analytics 4

- Integracja Google Ads z Google Analytics 4 i wykorzystanie danych analitycznych do lepszego zrozumienia zachowań użytkowników i efektywności kampanii.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Skuteczna reklama w Google Ads	Joanna Kropisz-Reguła	04-07-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 14 Koszt reklamy w Google Ads	Joanna Kropisz-Reguła	04-07-2024	10:00	11:00	01:00
3 z 14 Schemat lejka reklamowego	Joanna Kropisz-Reguła	04-07-2024	11:00	12:00	01:00
4 z 14 Firmowe konto reklamowe	Joanna Kropisz-Reguła	04-07-2024	12:00	13:00	01:00
5 z 14 Podstawy tworzenia reklam	Joanna Kropisz-Reguła	04-07-2024	13:00	15:00	02:00
6 z 14 Kampania Produktowa	Joanna Kropisz-Reguła	04-07-2024	15:00	17:00	02:00
7 z 14 Kampania w sieci wyszukiwania	Joanna Kropisz-Reguła	05-07-2024	09:00	10:00	01:00
8 z 14 Kampania w GDN (Google Display Network)	Joanna Kropisz-Reguła	05-07-2024	10:00	11:00	01:00
9 z 14 Struktura kampanii Google Ads	Joanna Kropisz-Reguła	05-07-2024	11:00	12:00	01:00
10 z 14 Planowanie budżetu	Joanna Kropisz-Reguła	05-07-2024	12:00	14:00	02:00
11 z 14 Dobór grupy docelowej	Joanna Kropisz-Reguła	05-07-2024	14:00	15:00	01:00
12 z 14 Optymalizacja kampanii	Joanna Kropisz-Reguła	05-07-2024	15:00	15:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 14 Google Ads w Google Analytics 4	Joanna Kropisz-Reguła	05-07-2024	15:45	16:45	01:00
14 z 14 Walidacja	Joanna Kropisz-Reguła	05-07-2024	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 927,40 PLN
Koszt usługi netto	2 380,00 PLN
Koszt godziny brutto	182,96 PLN
Koszt godziny netto	148,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Kropisz-Reguła

Specjalista i Trener w Coocnut Agency. Swoje 6-letnie doświadczenie zdobyła pracując zarówno w agencji reklamowej, jak i po stronie klienta w roli Marketing Managera. Rozwijała dział marketingu w jednej z największych polskich marek e-commerce z branży fashion.

Wiedzę z zakresu mediów społecznościowych i budowania wizerunku zdobywała w Akademii Górniczo-Hutniczej i Uniwersytecie Jagiellońskim, na którym ukończyła kierunek Zarządzanie Kulturą i Mediami ze specjalizacją Zarządzanie Reklamą.

Pracowała m.in. dla: Skin79, Guess What, Browar Rewolta, OWASP, SF BCC czy Pupil Foods. Przeprowadziła liczne szkolenia i doradztwa dla klientów indywidualnych oraz wielu marek. Występowała także w roli prelegenta na wielu wydarzeniach branżowych, m.in. takich jak Social Media Week.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt szkoleniowy, prezentacja multimedialna

Adres

ul. dr. Bieleckiego 8
38-480 Rymanów
woj. podkarpackie

Kontakt



Dawid Czechowicz

E-mail d.czechowicz@coconutagency.pl

Telefon (+48) 505 504 478