



Fundacja EduMocni



Jak prowadzić fanpage lub profil firmowy na portalu Facebook - poziom zaawansowany (możliwość formy zdalnej)

Numer usługi 2024/05/29/38738/2165558

📍 Tarnów / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.09.2024 do 27.09.2024

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• przedsiębiorcy lub osoby zarządzające w firmie, które chcą wykorzystywać potencjał marketingowo - sprzedażowy Facebooka• osoby oddelegowane przez pracodawcę do administrowania profilu firmowego na Facebooku, które posiadają już wiedzę i umiejętności z zakresu podstawowej obsługi profilu• osoby, które chcą poznać zaawansowane funkcje jakie oferuje Facebook przy promocji i rozwijaniu fanpage'a oraz profilu firmowego• UCZESTNICY PROGRAMÓW BONY ROZWOJOWE (w tym Małopolski Pociąg do Kariery)
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	30-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest poznanie zaawansowanych sposobów na skuteczne prowadzenie fanpage'a lub profilu firmowego na Facebooku. Uczestnicy szkolenia dowiedzą się, jakie treści są wspierane przez algorytm Facebooka, jak stworzyć posty, które wygenerują największą ilość odston/ odbiorców/ nowych fanów. Uczestnicy dowiedzą się, jak optymalizować kampanię reklamową na Facebooku by osiągnąć najlepsze efekty; odkryją potencjał Messengera, przeanalizują najbardziej skuteczne techniki promocji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none">- tworzenie angażujących postów w formatach wspieranych przez algorytm Facebooka- promowanie postów/ osiągnięcie efektów na www- korzystanie z mało znanych funkcji Facebooka- optymalizowanie kampanii reklamowych pod kontem odbiorców, formatu reklam, treści, budżetu- odkrywanie potencjału Messengera- organizowanie konkursów z uwzględnieniem korzyści marketingowych oraz zasad Facebooka oraz korzyści płynących	<p>Uczestnik umie:</p> <ul style="list-style-type: none">- samodzielnie tworzyć posty spójne z wizją jego profilu firmowego/ fanpage'a- wykorzystywać wszystkie narzędzia dostępne do administrowania profilu,- zna mało znane funkcje wspierające docieranie do nowych odbiorców- umie optymalizować kampanię reklamową- optymalizować swój profil firmowy/ fanpage w zależności od grupy odbiorców- umie zwiększyć zaangażowanie na Facebooku przez konkretne działania - np. zadawanie pytań, używanie stylu konwersacyjnego	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none">- świadomość różnic w komunikowaniu się z odbiorcami przez Facebook, a przez inne media- znajomość algorytmów Facebooka wspierających działania twórców- znajomość zaawansowanych narzędzi menagera reklam- znajomość zaawansowanych narzędzi Messengera	<p>Uczestnik wie:</p> <ul style="list-style-type: none">- jakie są korzyści analizowania wyników optymalizacji swojego profilu oraz wszystkich działań marketingowych prowadzonych przy jego pomocy- zna narzędzia Facebooka pomagające zwiększyć rozpoznawalność jego profilu	<p>Wywiad swobodny</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

1. Facebook i inne media społecznościowe

- Facebook na tle innych platform społecznościowych
- Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube
- działania płatne i organiczne

2. Algorytm Facebooka

- jakie posty Facebook wyświetla, a jakich nie pokazuje
- jak spowodować, żeby system zawsze i bezpłatnie pokazywał odbiorcom wszystkie treści
- częstotliwość i godziny publikacji

3. Jak tworzyć angażujące posty

- optymalne formaty
- możliwości dodawania przycisków CTA przez system reklamowy
- posty z dodatkowym wyróżnieniem
- gdzie szukać zdjęć i czym je przerabiać

4. Promowanie angażujących postów

- możliwość wyboru jednego z trzech (czasem czterech) celów reklamowych
- różnice w efektach - test trzech kampanii
- jak ocenić kampanię płatną i jej rezultaty

5. Osiągnięcie efektów na stronie www

- tworzenie bezpłatnych postów przez menedżera reklam
- mało znane formaty poprawiające efektywność i zmniejszające koszty
- dwuetapowa formuła kampanii
- pixel, cel konwersje i konwersje niestandardowe
- optymalizacja wyników

6. Mało znane mechanizmy kampanii na Facebooku

- akcje pozwalające zbierać kontakty do potencjalnych klientów, nawiązywać z nimi rozmowę w Messengerze, odbierać telefony, kierować ich poprzez nawigację do punktu sprzedaży. przykłady zastosowania dla uczestników.

7. Jak zwiększyć liczbę fanów

- czy warto płacić za pozyskanie fanów?
- odpowiedni format reklamowy i przykłady postów radykalnie rozbudowujących społeczność
- post "ponadczasowy" - idea i pomysły na przykładach

8. Optymalne grupy docelowe

- które grupy docelowe dają najlepsze efekty w działaniach na Facebooku i na Instagramie
- najczęstsze błędy w targetowaniu reklam
- jak optymalnie wykorzystać wszystkie niestandardowe grupy docelowe
- weryfikacja liczby osób aktywnych i nieaktywnych
- jak "ożywić" fanów?

9. Optymalizacja kampanii

- budżet, miejsca wyświetlania reklam, metoda optymalizacji, testy porównawcze
- co ma znaczenie, a co jest drugorzędne dla osiągnięcia oczekiwanych rezultatów
- metoda na przyspieszenie tworzenia kampanii reklamowych

10. Jak zwiększyć zaangażowanie na Facebooku

- dlaczego wartościowa treść, zadawanie pytań i znajomość swojej grupy docelowej nie wystarczy, żeby zbudować zaangażowanie i społeczność na fanpage 'u
- styl informacyjny vs. styl konwersacyjny
- przykłady i zastosowanie na stronach uczestników.

11. Potencjał Messengera

- Messenger jako skuteczniejsza wersja e-mailingu, sposób na dalsze zwiększenie zasięgu i zaangażowania
- możliwość częściowej automatyzacji procesu obsługi klienta na Facebook 'u (boty).

12. Konkursy i statystyki

- jakie konkursy można, a jakie warto organizować
- prowadzenie konkursów
- monitorowanie statystyk fanpage 'a
- sposób na zweryfikowanie skuteczności działań, w zestawieniu z konkurencją

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Sposoby na optymalne wykorzystanie potencjału Facebooka	Arkadiusz Michalik	23-09-2024	08:00	14:30	06:30
2 z 3 Odkrywanie mało znanych funkcji Facebooka/ Skuteczne sposoby na rozwój konta firmowego	Arkadiusz Michalik	24-09-2024	08:00	14:00	06:00
3 z 3 Walidacja	-	24-09-2024	14:00	14:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Arkadiusz Michalik

Ekspert marketingu internetowego z wieloletnim doświadczeniem m.in. w branży fitness, beauty, budowlanej i e-commerce. Koordynator projektów marketingowych i e-commerce zarówno na rynku B2B jak i B2C. Od 10 lat praktyk zawodowy z dziedziny marketingu i e-commerce.

Specjalizuje się w:

- projektowaniu i prowadzeniu płatnych kampanii reklamowych w ekosystemie Facebook Ads (Facebook, Instagram, Messenger).
- tworzeniu i wdrażaniu strategii marketingowych

W swoim portfolio ma ponad 130 firm z ok. 25 branż w tym m.in.:

Xtreme Fitness Gyms – sieć polskich siłowni i klubów fitness (Polska)

Xtreme Kids – sale zabaw i sportu dla dzieci (Polska)

Blachodach – producent pokryć dachowych (Polska)

Hornval – producent systemów dachowych i rynnowych (Europa)

Naomi Fitness Design – producent klatek do treningu funkcjonalnego (Polska, Europa, Azja, Ameryka Północna, Ameryka Południowa)

Grupa Zicom – budowa sieci szerokopasmowych (Polska)

Polmark - producent osprzętu elektroinstalacyjnego (Polska)

Zeto – operator internetowy (Polska)

Forpa – producent opakowań ekologicznych (Polska, Niemcy, Słowacja)

Prowadził kampanie reklamowe zarówno w Polsce (lokalne i ogólnopolskie) jak i za granicą.

Miłośnik marketingu i sprzedaży online, CEO agencji marketingowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zapraszamy do udziału w kursach dofinansowanych – zarówno dla uczestników indywidualnych jak i przedsiębiorców i ich pracowników – nawet do 80% dofinansowania.

W Fundacji Edumocni od wielu lat wspieramy naszych kursantów nie tylko w nauce, ale także w zdobywaniu środków finansowych.

Służymy pomocą na każdym etapie ubiegania się o dofinansowanie, a także podczas rozliczania się z tych środków. Jako dostawca usług rozwojowych dostępnych w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) bierzemy udział w projektach finansowanych przez Fundusze Europejskie.

Zapraszamy do udziału w programach skierowanych uczestników indywidualnych oraz bonów rozwojowych dla przedsiębiorstw MŚP.

Istnieje możliwość przeprowadzenia szkolenia w formie zdalnej.

Możliwość przeprowadzenia szkolenia w siedzibie firmy.

W przypadku zainteresowania usługą prosimy o kontakt - istnieje możliwość dopasowania terminu realizacji szkolenia do Państwa usług.

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 37a

33-100 Tarnów

woj. małopolskie

Możliwość przeprowadzenia usługi stacjonarnie w siedzibie firmy lub w formie zdalnej.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Agnieszka Kozioł

E-mail a.koziol@edumocni.pl

Telefon (+48) 884 004 939