



Marketing Online -  
Piotr Guziur



## Szkolenie Meta Ads (dawniej Facebook & Instagram Ads)/forma zdalna

Numer usługi 2024/06/11/16416/2179411

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 26.08.2024 do 27.08.2024

1 709,70 PLN brutto

1 390,00 PLN netto

113,98 PLN brutto/h

92,67 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>	<ul style="list-style-type: none"><li>Osoby chcące samodzielnie prowadzić kampanie reklamowe na Facebooku lub rozpocząć pracę jako specjalista Social Media</li><li>Osoby nadzorujące projekty w firmach</li><li>Osoby nadzorujące podwykonawców</li></ul> Usługa również adresowana dla uczestników projektu Kierunek Kariera Zawodowa
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	15
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie Meta Ads (dawniej Facebook & Instagram Ads) przygotowuje do samodzielnego świadczenia usług z zakresu prowadzenia kampanii reklamowych na Facebooku i Instagramie. Uczestnik po szkoleniu przygotowany jest do planowania, tworzenia i dystrybuowania treści reklamowych oraz zarządzania kampaniami reklamowymi na Facebooku oraz Instagramie.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie reklamuje się na Facebooku i Instagramie	-Uczestnik identyfikuje wyniki tworzonych kampanii, charakteryzuje błędy podczas przygotowania oraz omawia sposób ich poprawy, -Uczestnik zarządza kampaniami, -Uczestnik interpretuje statystyki Facebooka	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik posiada wiedzę o działalności marketingowej na Facebooku i Instagramie	-Uczestnik rozróżnia typy kampanii, -Uczestnik rozróżnia rodzaje reklam na Facebooku i Instagramie, -Uczestnik identyfikuje własny styl uczenia się i planuje sposoby dalszego kształcenia, charakteryzuje różnorodność postaw i opinii dot. tworzenia reklam, -Uczestnik tworzy swój profil firmowy	Test teoretyczny  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 - po zakończonym szkoleniu zostanie wystawiony certyfikat, który 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, certyfikat 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 - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

## DZIEŃ 1

### META ADS OD PODSTAW (DAWNIEJ FACEBOOK & INSTAGRAM ADS)

9:00 - 9:30 Rejestracja do platformy Zoom

9:30 - 11:00 Część pierwsza szkolenia

#### 1. Omówienie Facebooka i jego usług

- Czym jest Metaverse
- Co wchodzi w skład Metaverse

#### 2. Wprowadzenie do Social Media

- Statystyki, Social Media w Polsce i na świecie
- Komunikacja w Social Media

#### 3. Content Marketing w Social Media

- Od czego rozpocząć swoje działania w Social Media?
- Jak udokumentować strategię Content Marketing?
  - Jakie elementy wchodzi w budowę strategii?
  - Analiza SWOT
  - Tworzenie Persony
  - Kanały przekazu treści
  - Formaty użytych treści
  - Scenariusze w komunikacji
  - Komunikacja wizualna w Social Mediach
  - KPI – narzędzia i metody pomiaru efektywności działań
- Narzędzia do monitorowania i analizy działań w Social Mediach

11:00 - 11:15 Przerwa

11:15 - 12:45 II część szkolenia

#### 1. Działania organiczne

- Obecność marki na Instagramie
  - Jak skonfigurować profil na Instagramie
  - Konto biznesowe na Instagramie
  - Dostępne formy publikacji postów
  - Ustawienia i dodatkowe funkcje na Instagramie
  - Przegląd statystyk na Instagramie
  - Połączenia konta Instagram – Facebook
  - Promocja z poziomu aplikacji vs w Menedżerze reklam
  - Threads
- Obecność marki na Facebooku
  - Profil prywatny a firmowy
  - Zakładanie grupy i jej administrowanie
  - Do czego mogą przydać się grupy
  - Strona firmowa na Facebooku i jej administrowanie
  - Publikacja postów na profilu firmowym
  - Narzędzia do publikowania
- 1. Wstęp do reklamy
  - Benchmarking działań reklamowych, narzędzia do sprawdzania konkurencji
  - Narzędzie do tworzenia materiałów promocyjnych
  - Narzędzia do tworzenia grafik i animacji
  - Jak pisać posty i treści do reklam
    - Pomysły na publikację postów
    - Omówienie Chata GPT i przykładowych treści
  - Harmonogram publikacji postów

- Organiczny zasięg postów
- Obsługa klientów w Social Mediach – jak to robić najlepiej?

12:45 - 13:45 Przerwa na lunch

13:45 - 15:30 III część szkolenia

### 1. Panel reklamowy na Facebooku

- Struktura Meta for Business (Facebook Ads)
- Jak wygląda Menedżer Firmy
  - Poruszanie się po nim
  - Nadanie dostępu dla administratorów i pracowników
- Bezpieczeństwo konta reklamowego
  - Jak zabezpieczyć się przed włamaniem
  - Omówienie centrum kont
- Konto reklamowe i narzędzia Facebooka
  - Zakładanie konta
  - Nadanie dostępu
  - Omówienie struktury konta
  - Struktura kampanii a nazewnictwo
- Omówienie zasobów menedżera firmy
- Płatności w menedżerze firmowym
- Formaty reklamowe
- Specyfikacja techniczna reklam
- Promowanie postów z poziomu strony firmowej – czy jest to dobre rozwiązanie?
- Tworzenie reklam promujących posty

15:15 - 15:30 Przerwa

15:30 - 17:00 IV część szkolenia

### 1. Menedżer Sprzedaży

- Konfiguracja katalogu produktów (Feed produktowy)
- Dodawanie produktów i tworzenie zestawów
- Remarketing dynamiczny a wydarzenia w menedżerze sprzedaży

DZIEŃ 2

META ADS POZIOM ZAAWANSOWANY (DAWNIEJ FACEBOOK & INSTAGRAM ADS)

9:00 - 9:30 Rejestracja do platformy Zoom

9:30 - 11:00 Część pierwsza szkolenia

### 1. Strategia marketingowa na Facebooku

- Lejek sprzedażowy
- Modele marketingowe
- Cele marketingowe

### 2. Menedżer Zdarzeń

- Menedżer Zdarzeń
- Pixel firmy Meta (dawniej Pixel Facebook)
- Wdrożenie Facebook Pixel

### 3. Cele reklamowe

- Cel: Rozpoznawalność marki
- Cel: Zasięg
- Cel: Ruch
- Cel: Aktywność dotycząca posta
- Cel: Aktywność – polubienia strony

- Cel: Aktywność – wydarzenia
- Cel: Instalacje aplikacji
- Cel: Wyświetlenie filmu
- Cel: Pozyskiwanie kontaktów
- Cel: Wiadomości
- Cel: Konwersje
- Cel: Sprzedaż z katalogu
- Cel: Ruch w firmie

11:00 - 11:15 Przerwa

11:15 - 12:45 II część szkolenia

- **1. Grupy odbiorców**
  - Jak budujemy grupy odbiorców?
  - Statystyki grup odbiorców
  - Grupy odbiorców na podstawie zainteresowań
  - Niestandardowe grupy odbiorców
  - Grupy podobnych odbiorców (lookalike)

12:45-13:45 Przerwa na lunch

13:45-15:30 III część szkolenia

- **1. Umiejscowienia reklam**
  - Miejsca, gdzie może wyświetlać się Twoja reklama
- **2. Uruchamianie reklamy na Facebooku i Instagramie krok po kroku**
  - Konfiguracja kampanii reklamowej z wybranym celem

15:30 - 15:45 Przerwa

15:45 - 17:00 IV część szkolenia

- **1. Analityka kampanii**
  - Analityka Meta Ads (Facebook)
  - Raportowanie działań
  - Google Analytics 4
  - Modele Atrybucji Meta Ads (dawniej Facebook)
- **2. Optymalizacja kampanii reklamowej**
  - Optymalizacja działań reklamowych
  - Badania i testy
- **3. Podsumowanie i zakończenie szkolenia.**

#### **Zalety:**

Szkolenie na żywo w czasie rzeczywistym

Interaktywna platforma

Chat do komunikacji

Udostępnianie ekranu

Materiały w formie elektronicznej

Podczas szkolenia uczestnik ma dostęp do:

- zestawu praktycznych ćwiczeń realizowanych pod kierunkiem doświadczonego trenera, które pozwalają na bieżąco weryfikować nabywane umiejętności
- przykładów prawidłowych i nieprawidłowych działań w zakresie Meta Ads wraz z omówieniem ich skuteczności i efektywności

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> Rejestracja do platformy Zoom	-	26-08-2024	09:00	09:30	00:30
<b>2 z 16</b> Omówienie Facebooka i jego usług, Wprowadzenie do Social Media, Content Marketing w Social Media	Klaudia Zbrzeźniak	26-08-2024	09:30	11:00	01:30
<b>3 z 16</b> Przerwa	Klaudia Zbrzeźniak	26-08-2024	11:00	11:15	00:15
<b>4 z 16</b> Działania organiczne, Wstęp do reklamy	Klaudia Zbrzeźniak	26-08-2024	11:15	12:45	01:30
<b>5 z 16</b> Przerwa	Klaudia Zbrzeźniak	26-08-2024	12:45	13:45	01:00
<b>6 z 16</b> Panel reklamowy na Facebooku	Klaudia Zbrzeźniak	26-08-2024	13:45	15:30	01:45
<b>7 z 16</b> Przerwa	Klaudia Zbrzeźniak	26-08-2024	15:30	15:45	00:15
<b>8 z 16</b> Menedżer Sprzedaży	Klaudia Zbrzeźniak	26-08-2024	15:45	17:00	01:15
<b>9 z 16</b> Rejestracja do platformy Zoom	-	27-08-2024	09:00	09:30	00:30
<b>10 z 16</b> Strategia marketingowa na Facebooku, Menedżer Zdarzeń, Cele reklamowe	Klaudia Zbrzeźniak	27-08-2024	09:30	11:00	01:30
<b>11 z 16</b> Przerwa	Klaudia Zbrzeźniak	27-08-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 16</b> Grupy odbiorców	Klaudia Zbrzeźniak	27-08-2024	11:15	12:45	01:30
<b>13 z 16</b> Przerwa	Klaudia Zbrzeźniak	27-08-2024	12:45	13:45	01:00
<b>14 z 16</b> Umiejscowienia reklam, Uruchamianie reklamy na Facebooku i Instagramie krok po kroku	Klaudia Zbrzeźniak	27-08-2024	13:45	15:30	01:45
<b>15 z 16</b> Przerwa	Klaudia Zbrzeźniak	27-08-2024	15:30	15:45	00:15
<b>16 z 16</b> Analityka kampanii, Optymalizacja kampanii reklamowej, Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Klaudia Zbrzeźniak	27-08-2024	15:45	17:00	01:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 709,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 390,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	113,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,67 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Klaudia Zbrzeźniak

Marketing internetowy to jej pasja. Lubi rozwijać się w tym obszarze i podążać za coraz to nowszymi zmianami. Swoją przygodę w tej branży rozpoczęła od pracy przy małym e-commerce, gdzie stopniowo wdrażała się w ekosystem Facebooka oraz Google'a.

Prowadziła strony różnych firm w mediach społecznościowych i wspólnie z klientami ustalała strategię marketingową. W branży pracuje już blisko 4 lata.

Budowa odpowiedniej strategii marketingowej, zgodnie z customer journey, to coś co lubi robić na co dzień. Przygotowane techniki wdraża w kampaniach reklamowych wielu klientów. Kluczem do osiągnięcia sukcesu w social mediach jest nie tylko dobór odpowiedniej grupy docelowej, ale i zastosowanie trafnej komunikacji oraz ciekawej kreacji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po ukończeniu szkolenia każdy Uczestnik otrzyma dostęp do Akademii Marketing Online, a tam do przeglądania materiałów ze szkolenia:

- Prezentacje szkoleniowe z linkami do artykułów/danych/publikacji/książek polsko- i obcojęzycznych dotyczących prezentowanych zagadnień
- Nagrania ze szkolenia na żywo
- Szkolenie w formie e-learning z Podstaw Marketingu w Internecie z interaktywnymi quizami

### Informacje dodatkowe

**W przypadku dofinansowania w conajmniej 70% wartości pełnej kwoty za szkolenie, wystawiamy fakturę zwolnioną z VATu. Jeżeli dofinansowanie jest niższe niż 70%, do podanej kwoty doliczamy podatek VAT w wysokości 23%.**

Szkolenie prowadzone na żywo, w czasie rzeczywistym.

Szkolenie prowadzone jest w wymiarze - 20% teoretycznym, 80% praktycznym.

Dostęp do prezentacji oraz innych materiałów online.

**W związku z posiadaniem przez nas znakiem jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno - Szkoleniowych (MSUES 2.0) mają Państwo możliwość składania do WUP Kraków (Centrum Zapewniania Jakości Kształcenia) informacji o niskiej jakości usług, niezgodności działalności instytucji z wymaganiami MSUES osobiście, telefonicznie lub mailowo na adres: [jakosc@wup-krakow.pl](mailto:jakosc@wup-krakow.pl)**

## Warunki techniczne

**Szkolenie prowadzone w formie online za pośrednictwem platformy Zoom. Aby uczestniczyć w szkoleniu każdy uczestnik musi przygotować we własnym zakresie odpowiedni sprzęt, który zapewni możliwość uzyskania odpowiednich efektów uczenia się:**

- PC, laptop lub telefon komórkowy z łączem internetowym (stałe lub mobilne 3G lub 4G/LTE)
- System operacyjny: macOS X z macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z SP1 lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay
- Wbudowany mikrofon/zestaw słuchawkowy dla osób chcących zadawać pytania głosowo (nie przez chat)
- przeglądarka internetowa Chrome lub FireFox



# Kontakt



**Paulina Wilk**

**E-mail** [szkolenia@marketingonline.pl](mailto:szkolenia@marketingonline.pl)

**Telefon** (+48) 533 233 930