



DIGITAL BRAND  
MAGDALENA  
GŁOMSKA



## Szkolenie Facebook, Instagram z elementami AI w Biznesie. Canva. Rolki. System reklamowy Meta PRO.

Numer usługi 2024/06/12/118911/2180015

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.09.2024 do 17.09.2024

2 936,00 PLN brutto

2 936,00 PLN netto

183,50 PLN brutto/h

183,50 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>	<p>Oferta dedykowana jest dla:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Jednoosobowych działalności gospodarczych</li><li>Przedsiębiorstw, korporacji i dużych firm - prezesów i właścicieli</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> <p>Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób początkujących, jak i średniozaawansowanych.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	3
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	09-09-2024
<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

Usługa przygotowuje do budowania wizerunku marki oraz zwiększania sprzedaży w sieci za pomocą narzędzi marketingowych takich jak Facebook, Instagram. Pozwala zdobyć wiedzę na temat korzystania z komunikatorów w kontakcie z klientami, tworzenia reklam za pomocą menedżera reklam, zakładania piksela. Pozwala uzyskać praktyczną wiedzę z zastosowania programu graficznego Canva.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
buduje wizerunek marki oraz sprzedaje w sieci za pomocą narzędzi marketingowych,	analizuje własny profil	Test teoretyczny
	Konfiguruje narzędzia analityczne takie jak Business Menedżer Facebooka, Piksel Facebooka,	Test teoretyczny
	konfiguruje grupy docelowe gotowe do wykorzystania w reklamie	Test teoretyczny
wykorzystuje komunikatory w kontakcie z klientami,	Kontaktuje się z klientami za pomocą dostępnych komunikatorów	Test teoretyczny
tworzy reklamy za pomocą menadżera reklam oraz stosuje program graficzny Canva.	Planuje budżet reklamowy na kampanie i analizuje poziom wydatków	Test teoretyczny
	Tworzy język korzyści	Test teoretyczny
	Mierzy konwersje z prowadzonych działań reklamowych	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 potwierdza 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, 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.**

**Rekomendacje przed szkoleniem:**

**(Nie są obligatoryjne. Nie wymagamy wcześniejszej wiedzy przed szkoleniem w poniższych zakresach tematycznych, ale osoby już posiadające konta wcześniej założone będą mogły zweryfikować poprawność ich działania.)**

**Jak się przygotować do szkolenia Marketing i sprzedaż w dobie cyfryzacji , aby było dla Ciebie jeszcze bardziej efektywne?**

**Jeśli masz już konta w social mediach:**

- Sprawdź czy masz dostęp do profilu firmowego na Facebooku oraz Instagramie (jeżeli możesz mieć to uzyskaj). Przypomnij sobie loginy i hasła.
- Wypisz listę produktów bądź usług, które chcesz uwzględnić w promocji oraz najważniejsze aspekty swojej firmy.
- Jeżeli nie posiadasz strony firmowej na Facebooku nie martw się- pomożemy Ci ją założyć oraz skonfigurować z Menadżerem reklam.

Trener –Magdalena Głomska.

### I DZIEŃ SOCIAL MEDIA

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

#### **I blok – Wprowadzenie do nieoczywistego świata Social Media - teoria-rozmowa na żywo**

- Najważniejsze ustawienia i ukryte, a wartościowe funkcje Fanpage'a.
- Case study - analiza profilu własnego.
- Przykłady dobrych profili na Facebooku.
- Jak wyznaczać cele marketingowe dla siebie i zespołu.

#### **II blok - Content marketing - ćwiczenia-praktyka**

- Planowanie postów na Facebooku z wykorzystaniem narzędzi Facebooka.
- Jak pisać by nas czytali i zaangażować odbiorców pod postem.
- Komunikacja z odbiorcami i język korzyści - metody pisania aranżujących postów dopasowanych do grupy odbiorczej.
- Ustalenie kim jest Twój odbiorca i czego oczekuje.
- Jakie posty FB i IG wyświetla, a jakich nie.
- Sposoby na zwiększenie organicznego zasięgu.
- Konkursy - jak je legalnie tworzyć, o czy warto pamiętać i jak angażować odbiorców.
- Wydarzenia do czego je jeszcze można wykorzystać?
- Sytuacja kryzysowa - jak sobie z nią poradzić?

#### **III blok - Canva - poznamy program graficzny - praktyka-ćwiczenia i współdzielenie ekranu**

- Najlepsze formaty postów na FB, Instagrama, LinkedIn i stronę www.
- Najlepsze formaty na reklamę.
- Tworzenie animacji na potrzeby SM.
- Tworzenie identyfikacji graficznej.
- Omówienie znaczenia kolorów.
- Dodawanie Call to Action.

#### **IV blok - Business Menedżer - centrum dowodzenia dla firmowych profili. Konfiguracja -praktyka- ćwiczenia**

- Omówienie i wdrożenie najważniejszych funkcji.
- Zakładanie Piksela i tworzenie zdarzeń i konwersji niestandardowych – podstawa dla reklam.
- Konfiguracja raportu mierzącego wyniki kampanii reklamowych i badanie ruchu na stronie www z pozycji Facebooka.

#### **II DZIEŃ SOCIAL MEDIA**

##### **I blok - Business Menedżer – grupy odbiorców (Audience Insights) -teoria+ praktyka -ćwiczenia, rozmowa na żywo**

- Analiza i tworzenie grup docelowych.
- Grupowanie zainteresowań.
- Jakie grupy dają najlepsze efekty.
- Najczęstsze błędy w tworzeniu grup.
- Jak docierać do nieaktywnych odbiorców i ich ożywić.
- Remarketing i wykluczenia.
- Jak docierać do cudzych grup odbiorców.

##### **II blok - Menedżer reklam - Konto reklamowe czyli jak pozyskiwać klientów na FB - teoria+praktyka - ćwiczenia, rozmowa na żywo**

- Konfiguracja konta.
- Jak nie zablokować konta reklamowego i czym to grozi – treści zakazane.
- Dlaczego nie przez „Promuj post”?
- Budowa lejka sprzedażowego i planowanie budżetu.
- Jak zamienić zimny ruch na ciepły.
- Analiza dotychczasowych wyników reklam.
- Jakie koszty reklam osiągać? Podstawy strategii marketingowych.
- Najważniejsze cele reklam dedykowane na Facebooka i Instagram.
- Omówienie celów:
- Jak pozyskać nowych klientów.
- Jak zwiększać zaangażowanie na fanpage.
- Jak zwiększyć liczbę zapytań w Messengerze.
- Jak kierować fanów na stronę internetową.
- Jak badać konwersję z koszyka i zakupów

##### **III blok – Strategia marketingowa i tworzenie reklam - praktyka-ćwiczenia i współdzielenie ekranu**

- Konfiguracja niestandardowych formatów reklam:
- Kolekcja
- Formularz kontaktowy
- Reklamy z materiałem dynamicznym
- Post na dzień dobry.
- Sprzedaż z katalogu.
- Posty reklamowe na stronie.

##### **IV blok – Zwiększanie wizerunku na Instagramie - ROLKI - teoria- rozmowa na żywo**

###### **Instagram i rolki**

- Analiza profilu.
- Omówienie najważniejszych sekcji.
- Hashtagi w nich siła.
- Jak zwiększać organicznie zasięgi.
- Jakie cele reklamowe wykorzystywać.
- Pomysły na media plan.
- Rolka, post, relacja i transmisja na żywo – charakterystyka i przepisy na ciekawe treści
- Reklama na Instagramie

###### **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
<b>1 z 14</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	16-09-2024	08:30	08:45	00:15
<b>2 z 14</b> I blok – Wprowadzenie do nieoczywistego świata Social Media - teoria-rozmowa na żywo	Paulina Łuczak	16-09-2024	08:45	10:00	01:15
<b>3 z 14</b> Przerwa 30 min	Paulina Łuczak	16-09-2024	10:00	10:30	00:30
<b>4 z 14</b> II blok - Content marketing - ćwiczenia-praktyka	Paulina Łuczak	16-09-2024	10:30	12:00	01:30
<b>5 z 14</b> Przerwa 15 min	Paulina Łuczak	16-09-2024	12:00	12:15	00:15
<b>6 z 14</b> III blok - Canva - poznajemy program graficzny - praktyka-ćwiczenia i współdzielenie ekranu	Paulina Łuczak	16-09-2024	12:15	13:45	01:30
<b>7 z 14</b> IV blok - Business Menedżer - centrum dowodzenia dla firmowych profili. Konfiguracja - praktyka-ćwiczenia	Paulina Łuczak	16-09-2024	13:45	15:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 14</b> I blok - Business Menedżer – grupy odbiorców (Audience Insights) -teoria+ praktyka -ćwiczenia, rozmowa na żywo	Paulina Łuczak	17-09-2024	08:30	10:00	01:30
<b>9 z 14</b> Przerwa 30 min	Paulina Łuczak	17-09-2024	10:00	10:30	00:30
<b>10 z 14</b> II blok - Menedżer reklam - Konto reklamowe czyli jak pozyskiwać klientów na FB - teoria+praktyka - ćwiczenia, rozmowa na żywo	Paulina Łuczak	17-09-2024	10:30	12:00	01:30
<b>11 z 14</b> Przerwa 15 min	Paulina Łuczak	17-09-2024	12:00	12:15	00:15
<b>12 z 14</b> III blok – Strategia marketingowa i tworzenie reklam - praktyka- ćwiczenia i współdzielenie ekranu	Paulina Łuczak	17-09-2024	12:15	13:45	01:30
<b>13 z 14</b> IV blok – Zwiększanie wizerunku na Instagramie - ROLKI - teoria- rozmowa na żywo	Paulina Łuczak	17-09-2024	13:45	15:00	01:15
<b>14 z 14</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)	-	17-09-2024	15:00	15:15	00:15

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 936,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 936,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	183,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	183,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Paulina Łuczak

Paulina Łuczak posiada wykształcenie wyższe, absolwentka Uniwersytetu Merito w Gdańsku oraz programu Googla, ze współpracą z uczelnią SGH w Warszawie, pt. „Umiejętności Jutra”. Te doświadczenia doskonale przygotowały ją do pracy w marketingu cyfrowym.

Podczas trwania programu nabyła umiejętności zarządzania, strategii marketingowej i sprzedażowej, optymalizacji witryn dla wyszukiwarek SEO, zastosowanie reklam w wyszukiwarkach sieciowych oraz w Social Mediach, zdobyła wiedzę o performance marketingu w praktyce, zajmowała się również technologicznymi aspektami prowadzenia biznesu w sieci.

Swoje umiejętności codziennie rozwija w firmie Digital&Brand w Gdańsku. Dzięki swoim doświadczeniom została specjalistą działu marketingu, zajmuje się prowadzeniem wielu kont na Mediach Społecznościowych, między innymi TikTok, Instagram, Facebook. Jedną z ważniejszych funkcji jest także copywriting oraz wyszukiwanie i analiza treści pod kątem SEO i aktualnych trendów w sieci. Za sobą ma już ponad 150h szkoleń z zakresu marketingu internetowego.

## 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 testu i 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 oraz dostępem do konta profilowego na Facebooku. Przed szkoleniem prosimy o zainstalowanie bezpłatnego programu Canva, który służy do tworzenia grafik i postów. Rekomendujemy także przygotowanie materiału zdjęciowego lub filmowego oraz logo (np. z miejsca prowadzonej działalności, związanych z firmą, zdjęcia produktów, usług, personelu).

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą aplikacji Clickmeeting lub Google Meets – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link. Link jest w ważny w czasie trwania usługi. Uczestnicy otrzymują link na 2 dni przed rozpoczęciem 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.

## ***Organizacja szkolenia:***

Szkolenie podzielone jest na blok teoretyczno-warsztatowy według ustalonego harmonogramu. Praca odbywa się na firmowym fanpage'u, stronie internetowej i odpowiednio skonfigurowanym pod potrzeby firmy Menedżerze Facebooka. Tematyka, zakres oraz tempo prowadzonych szkoleń dopasowane jest do potrzeb Uczestników szkolenia.

Podczas zajęć warsztatowych Uczestnicy, przy wsparciu Trenera będą mogli samodzielnie tworzyć posty, ustawiać grupy niestandardowych odbiorców, konfigurować narzędzia marketingowe oraz tworzyć reklamy. Samodzielnie będą też pracować na programie Canva.

## Kontakt



**Magdalena Głomska**

**E-mail** [biuro@digitalbrand.com.pl](mailto:biuro@digitalbrand.com.pl)

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