



Iwona Wencka
Stramowska
Training House

Brak ocen dla tego dostawcy

Masterclass: sprzedaż produktów na Instagramie + automatyzacja DM

Numer usługi 2024/06/13/24213/2181951

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 26.07.2024 do 26.07.2024

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, osób posiadających własną markę np. handmade, edukatorów na Instagramie, social media specjalistów, wszystkich, którzy chcą promować i sprzedawać swoje usługi na Instagramie oraz angażować społeczność.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	12-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik nauczy się tworzyć treści na Instagramie zgodnie z lejkiem sprzedażowym, aby skutecznie sprzedawać swoje produkty elektroniczne i usługi online, opanuje podstawy przygotowywania kampanii sprzedażowej na Instagramie i strategię, które pozwalają sprzedawać nawet poza samą kampanią, opanuje obsługę narzędzia ManyChat do automatyzacji wiadomości na Instagramie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik nauczy się tworzyć treści na Instagramie zgodnie z lejkiem sprzedażowym, aby skutecznie sprzedawać swoje produkty elektroniczne i usługi online	Uczestnik będzie potrafił planować i tworzyć treści na Instagramie, które odpowiadają poszczególnym etapom lejka sprzedażowego, tj. „poznaj mnie”, „polub mnie”, „zaufaj mi”, „kup”. Będzie zdolny do wykorzystania różnych formatów treści, takich jak posty, stories, rolki i transmisje live, aby efektywnie prowadzić użytkowników przez kolejne etapy lejka sprzedażowego.	Test teoretyczny
Uczestnik opanuje podstawy przygotowywania kampanii sprzedażowej na Instagramie i strategię, które pozwalają sprzedawać nawet poza samą kampanią	Uczestnik będzie potrafił zaplanować kampanię sprzedażową produktu elektronicznego na Instagramie, uwzględniając etapy sprzedażowe formy promocji oraz sposoby utrzymania sprzedaży poza samą kampanią.	Test teoretyczny
uczestnik opanuje obsługę narzędzia Manychat do automatyzacji wiadomości na Instagramie.	Uczestnik będzie potrafił obsługiwać narzędzie Manychat, oraz wykorzystywać je do budowy sekwencji automatycznych wiadomości, aby zwiększać zaangażowanie i sprzedaż na Instagramie.	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

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

TAK

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

TAK

Program

Moduł 1. Sprzedaż

1. Od czego zależy czy nasz produkt dobrze się sprzedaje
2. Fundamenty skutecznego działania na Instagramie w kontekście przygotowania do sprzedaży
3. Badanie potrzeb odbiorców i walidacja pomysłu na produkt
4. Jak zamieniać obserwatorów w klientów – lejek sprzedażowy
5. MVP – minimum viable product
6. Przesprzedaż produktu
7. Jak zaplanować kampanię sprzedażową produktu elektronicznego
8. Co zrobić, aby nasz produkt sprzedawał się także poza kampanią

Moduł 2. Automatyzacja

Teoria

1. Czym są automatyzacje i na jakiej zasadzie działają?
2. Link w bio lub jako naklejka na Instastory versus automatyzacje
3. Sposoby wykorzystania automatyzacji
4. Budowanie sekwencji – ważne opcje
5. Dystrybucja – skąd brać ruch?
6. Sekwencje sprzedażowe
7. Praktyczne wskazówki

Praktyka

1. Wstęp do obsługi ManyChat
2. Tagowanie
3. Randomizer
4. Konwertowanie komentarzy do obserwatorów
5. Sekwencja merytoryczna prowadząca do sprzedaży
6. Budowanie listy mailingowej
7. Automatyzacja URL
8. Quiz
9. Zbieranie zapisów na Instagram DM list
10. Łączenie automatyzacji
11. Conversation starters

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Masterclass: sprzedaż produktów na Instagramie + automatyzacja DM	Trener Training House	26-07-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener Training House

Twórczyni internetowa & szkoleniowiczka z ponad 6 letnim doświadczeniem w mediach społecznościowych. Początkowo pracowała jako Social Media Manager oraz koordynator współprac z influencerami, a od 2021r. prowadzi własną firmę, z ramienia której uczy jak rozkręcać konto na IG, budować markę osobistą i zarabiać na własnych produktach elektronicznych i usługach online, pozyskując klientów przez Instagram.

Poprzez warsztaty stacjonarne, szkolenia online i kursy online przeszkoliła już ponad 2100 osób. Prowadziła warsztaty między innymi dla firm takich jak L'Oreal Luxe, EY, PwC, Smart Kids Planet, Lirene czy Espeo Software.

Wychodzi z założenia, że w Internecie jest miejsce dla każdego – nawet dla tych, którym początkowo wydaje się, że się do tego nie nadają. Podczas szkoleń pomaga to dostrzec, tłumacząc pozornie trudne rzeczy, w prosty sposób.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach szkolenia zapewniamy:

- materiały w formie skryptu opracowanego przez prowadzącego
- notatnik i długopis
- wyżywienie (przerwa kawowa i obiadowa)

Na zakończenie usługi każdy z uczestników otrzyma zaświadczenie potwierdzające udział w szkoleniu.

Adres

Bydgoszcz

Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Kinga Wnuk

E-mail k.wnuk@th-szkolenia.pl

Telefon (+48) 797 839 529