



grantUp Alicja Nowak



Marketing salonu fryzjerskiego

Numer usługi 2024/06/28/145277/2201704

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 09.09.2024 do 09.09.2024

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa adresowana do właścicieli małych firm, menadżerów sprzedaży, handlowców i pracowników zajmujących się smarketingiem w salonie fryzjerskim Nie ma dodatkowych wymagań do udziału w usłudze.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	02-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Marketing salonu fryzjerskiego" przygotowuje Uczestników/czki do prowadzenia efektywnych kampanii marketingowych w Internecie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje kampanie marketingowe	Uczestnik potrafi stworzyć kompleksowy plan kampanii marketingowej w Internecie, uwzględniając cele, grupę docelową, kanały komunikacji, budżet oraz harmonogram działań.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik potrafi analizować konkurencję i trendy rynkowe, aby dostosować strategię kampanii.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy treści marketingowe	Uczestnik potrafi tworzyć atrakcyjne i angażujące treści reklamowe, takie jak posty, artykuły, grafiki, filmy, które są dostosowane do specyfiki różnych platform internetowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik potrafi pisać skuteczne teksty reklamowe (copywriting) z uwzględnieniem SEO i zasad perswazji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zarządza kampanią marketingową	Uczestnik potrafi zarządzać kampanią marketingową na różnych platformach internetowych Google Ads, Facebook Ads.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik potrafi optymalizować kampanie w trakcie ich trwania, bazując na analizie wyników i wskaźników efektywności (KPI).	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje wyniki kampanii marketingowych	Uczestnik potrafi analizować wyniki kampanii marketingowej za pomocą narzędzi analitycznych Google Analytics, Facebook Insights.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik potrafi interpretować dane i wyciągać wnioski w celu poprawy skuteczności przyszłych kampanii.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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?

Nie, na certyfikacie są wypisane tylko zagadnienia podejmowane w czasie szkolenia i efekty nauczania.

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

Nie.

Program

Usługa adresowana do właścicieli małych firm, menadżerów sprzedaży, handlowców i pracowników zajmujących się smarketingiem w salonie fryzjerskim

Nie ma dodatkowych wymagań do udziału w usłudze.

Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do skutecznego planowania, tworzenia, zarządzania i analizowania kampanii marketingowych w Internecie. Szkolenie jest skoncentrowane na praktycznych aspektach kampanii, od analizy konkurencji po optymalizację wyników.

Czas trwania: 1 dzień (8 godzin)

Cel szkolenia:

Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do skutecznego planowania, tworzenia, zarządzania i analizowania kampanii marketingowych w Internecie. Szkolenie jest skoncentrowane na praktycznych aspektach kampanii, od analizy konkurencji po optymalizację wyników.

Program szkolenia:

1. Rozpoczęcie szkolenia

- Powitanie i wprowadzenie do szkolenia
- Przedstawienie agendy i celów szkolenia

2. Planowanie kampanii

- **Tematy:**
 - Definiowanie celów kampanii
 - Identyfikacja grupy docelowej
 - Wybór kanałów komunikacji
 - Tworzenie harmonogramu działań
 - Ustalanie budżetu kampanii
- **Ćwiczenie:** Warsztaty grupowe - stworzenie przykładowego planu kampanii
- **Metody:** Wykład, dyskusja, ćwiczenia praktyczne

3. Analiza konkurencji i trendów rynkowych

- **Tematy:**
 - Techniki analizy konkurencji
 - Identyfikacja trendów rynkowych
 - Wykorzystanie narzędzi analitycznych do analizy konkurencji (np. SimilarWeb, Ahrefs)
- **Ćwiczenie:** Praktyczna analiza konkurencji na wybranym rynku
- **Metody:** Wykład, analiza case study, ćwiczenia praktyczne

4. Tworzenie treści reklamowych

- **Tematy:**
 - Tworzenie angażujących treści (posty, artykuły, grafiki, filmy)
 - Copywriting z uwzględnieniem SEO

- Zasady perswazji w reklamie
- **Ćwiczenie:** Tworzenie postów i artykułów reklamowych z uwzględnieniem SEO
- **Metody:** Wykład, warsztaty, analiza przykładów

5. Zarządzanie kampanią marketingową

- **Tematy:**
 - Zarządzanie kampanią na różnych platformach (Google Ads, Facebook Ads, Instagram, LinkedIn, Twitter)
 - Optymalizacja kampanii na podstawie wyników (KPI)
 - Case study: Analiza i optymalizacja rzeczywistej kampanii
- **Ćwiczenie:** Optymalizacja kampanii na wybranej platformie
- **Metody:** Wykład, case study, ćwiczenia praktyczne

6. Analiza wyników kampanii

- **Tematy:**
 - Korzystanie z narzędzi analitycznych (Google Analytics, Facebook Insights)
 - Interpretacja danych kampanii
 - Wyciąganie wniosków i rekomendacje na przyszłość
- **Ćwiczenie:** Analiza danych z przykładowej kampanii i prezentacja wniosków
- **Metody:** Wykład, warsztaty, analiza danych

Materiały szkoleniowe:

- Prezentacje z wykładów
- Przykładowe case study
- Checklisty i szablony do planowania kampanii
- Materiały dodatkowe dotyczące narzędzi analitycznych

Metody oceny efektów szkolenia:

- **Studium przypadku:** Analiza rzeczywistej kampanii marketingowej.
- **Feedback:** Informacja zwrotna od trenera dotycząca wyników ćwiczeń i prac warsztatowych.

Szkolenie będzie prowadzone metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom/-czkom na ćwiczenie umiejętności, np. rozmowa na żywo, chat, udostępnianie ekranu, współdzielenie ekranu, dyskusja, analiza case-study, ćwiczenia.

Szkolenie będzie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym. Jedna godzina szkolenia trwa 60 minut i jest godziną zegarową. Przerwy wliczają się w czas szkolenia. Czas poświęcony na walidację wlicza się do czasu szkolenia.

Walidacja poprzez "Obserwację w warunkach stymulowanych" będzie odbywać się poprzez obserwację pracy w czasie ćwiczeń indywidualnych i w grupach, wypowiedzi uczestników, proponowanych rozwiązań analizowanych w case study sytuacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Rozpoczęcie szkolenia	Alicja Nowak	09-09-2024	08:00	08:15	00:15
2 z 7 Planowanie kampanii	Alicja Nowak	09-09-2024	09:15	10:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 7 Analiza konkurencji i trendów rynkowych	Alicja Nowak	09-09-2024	10:30	12:00	01:30
4 z 7 Przerwa	Alicja Nowak	09-09-2024	12:00	12:15	00:15
5 z 7 Tworzenie treści reklamowych	Alicja Nowak	09-09-2024	12:15	13:45	01:30
6 z 7 Zarządzanie kampanią marketingową	Alicja Nowak	09-09-2024	13:45	15:00	01:15
7 z 7 Analiza wyników kampanii	Alicja Nowak	09-09-2024	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Alicja Nowak

Specjalista w zakresie zarządzania i sprzedaży, pedagog, doradca zawodowy. Specjalizuje się w kompetencjach i umiejętnościach związanych z zarządzaniem firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowaniem zespołu i sprzedażą. Posiada 10 lat doświadczenia w edukacji rynkowej - szkoleniowiec w zakresie komunikacji społecznej dla biznesu, zarządzania firmą,

zarządzaniem procesami i jakością, budowania zespołu, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, budowania strategii firmy, nabyte w firmie EMAT. Również w firmie EMAT zajmowała się sprzedażą w ciągu ostatnich 5 lat pracy, gdzie nabyła umiejętności praktyczne sprzedażowe, poznała problemy sektora handlu, w tym w sprzedaży i obsłudze klienta e-commerce. 6 lat wiceprezes Stowarzyszenia Lokalny Ośrodek Rozwoju Doradztwa i Szkoleń, gdzie również zajmowała się sprzedażą kierowaną do Klientów biznesowych. Zna problemy i wyzwania sektora handlu, w tym w tworzeniu oferty, planowaniu i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych.

Wykształcenie wyższe: magister, kierunek zarządzanie, specjalizacja menadżer personalny.

adres mailowy: alicja.mnowak@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną przesłane mailowo przed szkoleniem.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) szkolenie będzie realizowane za pośrednictwem platformy ClickMeeting.

b) Wymagania techniczne, które muszą zostać spełnione:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z najaktualniejszych oficjalnych wersji Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania. Aby móc korzystać z usługi na urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik, by odtwarzać dźwięk i obraz video: 512 kbps + 1 Mbps

d) Uczestnik nie musi zakładać konta na Click Meeting, ani ściągać oprogramowania na komputer

e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w szkoleniu - do czasu zakończenia szkolenia w danym dniu.

Kontakt



Alicja Nowak

E-mail alicja.mnowak@gmail.com

Telefon (+48) 730 891 919