



DIGITAL BRAND  
MAGDALENA  
GŁOMSKA



## Szkolenie E-mail marketing po mistrzowsku. Jak zarabiać na zautomatyzowanym newsletterze i budować bazę odbiorców?

Numer usługi 2024/07/12/118911/2219267

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 16.11.2024 do 17.11.2024

2 220,00 PLN brutto

2 220,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<b>Szkolenie przeznaczone jest dla:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Osób zainteresowanych rozwijaniem umiejętności w obszarze e-mail marketingu</li><li>Małych i średnich przedsiębiorców</li><li>Specjalistów ds. marketingu, którzy chcą poznać zaawansowane strategie e-mail marketingu i budowania bazy subskrybentów</li><li><b>Szkolenie dedykowane jest dla osób początkujących, ale osoby, które mają już podstawową wiedzę w tym zakresie otrzymają solidną dawkę aktualnych informacji oraz inspiracji w postaci nowoczesnych technik projektowania kreacji.</b></li></ul>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	15-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

celem usługi jest zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu e-mail marketingu, które pomogą w samodzielnym wykonywaniu pracy.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rola e-mail marketingu i automatyzacji.	Analizuje audyt celem oceny potencjału wprowadzenia	Test teoretyczny
	Definiuje dostępne narzędzia na rynku.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zalety, wady i możliwości każdego narzędzia oraz praktyczne wskazówki dotyczące wyboru odpowiednich rozwiązań dla Twojej firmy.	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 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

# Program

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym realizowana 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.**

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

#### **Blok I- E-mail marketing a automatyzacja. teoria-rozmowa na żywo**

- Rola e-mail marketingu i automatyzacji.
- Analiza i audyt celem oceny potencjału wprowadzenia automatyzacji.
- Przegląd dostępnych narzędzi na rynku.
- Omówienie zalet, wad i możliwości każdego narzędzia oraz praktyczne wskazówki dotyczące wyboru odpowiednich rozwiązań dla Twojej firmy.

#### **Blok II- Jak budować listę subskrybentów? teoria + ćwiczenia**

- Strategie pozyskiwania subskrybentów
- Data Ethics - jak gromadzić dane w sposób etyczny?
- Higiena bazy i jej bezpieczeństwo
- Budowa skutecznego formularza zapisu - dobre praktyki

#### **Blok III- Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych? teoria + ćwiczenia + dyskusja moderowana**

- Psychologia czytelnika e-maili
- Sekrety copywritingu w e-mail marketingu I formy komunikacji z klientem
- Przykłady newsletterów, mailingów i wiadomości transakcyjnych. Przegląd trendów.
- Elementy kreacji e-mail.
- Jak nie trafić do spamu?

#### **Blok IV- Personalizacja, segmentacja i monetyzacja teoria- rozmowa na żywo**

- Zrozumienie roli personalizacji w e-mail marketingu
- Sposoby segmentacji bazy
- Scoring i predykcje oparte na sztucznej inteligencji
- Potencjał kampanii automatycznych. Jak zarabiać na „newsletterze”?

#### **Blok V-Testowanie, optymalizacja i analiza danych teoria- rozmowa na żywo**

- Kiedy wysłać e-maile? Znaczenie grup kontrolnych i testów A/B w działaniach marketingowych.
- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) w e-mail marketingu.
- Optymalizacja kampanii, dzięki danym.
- Trendy w działaniach analitycznych - kierunki rozwoju

#### **Blok VI- Newsletter krok po kroku - warsztat na wybranym narzędziu (MailChimp, Get Response) ćwiczenia**

**Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).**

## **Harmonogram**

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	16-11-2024	08:30	08:45	00:15
<b>2 z 12</b> Blok I- E-mail marketing a automatyzacja. teoria-rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	16-11-2024	08:45	10:00	01:15
<b>3 z 12</b> Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	16-11-2024	10:00	10:30	00:30
<b>4 z 12</b> Blok II- Jak budować listę subskrybentów? teoria + ćwiczenia	Magdalena Szmidt	16-11-2024	10:30	12:00	01:30
<b>5 z 12</b> Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	16-11-2024	12:00	12:30	00:30
<b>6 z 12</b> Blok III- Jak tworzyć angażujący content w kampaniach e-mail marketingowych? teoria + ćwiczenia + dyskusja moderowana	Magdalena Szmidt	16-11-2024	12:30	14:00	01:30
<b>7 z 12</b> Blok IV- Personalizacja, segmentacja i monetyzacja teoria- rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	17-11-2024	08:30	10:00	01:30
<b>8 z 12</b> Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	17-11-2024	10:00	10:30	00:30
<b>9 z 12</b> Blok V- Testowanie, optymalizacja i analiza danych teoria- rozmowa na żywo	Magdalena Szmidt	17-11-2024	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 12</b> Przerwa 30 min	Magdalena Szmidt	17-11-2024	12:00	12:30	00:30
<b>11 z 12</b> Blok VI- Newsletter krok po kroku - warsztat na wybranym narzędziu (MailChimp, Get Response) ćwiczenia	Magdalena Szmidt	17-11-2024	12:30	13:45	01:15
<b>12 z 12</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).	Magdalena Szmidt	17-11-2024	13:45	14:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 220,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 220,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Magdalena Szmidt

Posiada wykształcenie wyższe. Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego specjalizacja: marketing polityczny.

Ekspertka online marketingu, specjalizująca się w obszarze automatyzacji marketingu i social media

z ponad 13-letnim doświadczeniem w branży.

Jako Specjalista ds. Marketing Automation w TVN.Warner Bros.Discovery projektuje efektywne ścieżki anti-churnowe, wykorzystując narzędzia marketing automation, opierając się na analizie danych i testach A/B.

Prowadzi własną działalność od 2017 roku. Wspiera małych i średnich przedsiębiorców w budowie wizerunku online. Praktyczne doświadczenie przekłada na prelekcje na konferencjach, np. Social Media Best Practices 2023 zorganizowanej przez Puls Biznesu oraz na blogu:

<https://magdalenaszmidt.com/blog/> , gdzie dzieli się wiedzą z obszaru mediów społecznościowych, automatyzacji marketingu, marketingu politycznego oraz fotografii.

Najnowsza publikacja na łamach branżowego medium to artykuł na temat potencjału Big Data w e-mail marketingu: <https://nowymarketing.pl/a/37254,mailing-is-dead-not-anymore-o-potencjale-big-data-w-e-mail-marketingu>

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- e-book w formacie pdf zawierający materiały z prezentacji
- bibliografia w postaci polecanych materiałów, książek oraz artykułów

### Warunki uczestnictwa

#### Wymogi unijne związane z realizacją szkolenia z dofinansowaniem:

- Logowanie się pełnym imieniem i nazwiskiem
- Włączona kamera oraz dostęp do mikrofonu

#### Niespełnienie powyższych może skutkować brakiem dofinansowania

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80%- 100% (w zależności od programu dofinansowania i podpisanej umowy z Operatorem) zajęć usługi rozwojowej
- W ramach realizacji usług szkoleniowych, Organizator utrwała wizerunek Uczestników w formie nagrań wideo, fotografii lub innych materiałów audiowizualnych wyłącznie w celach archiwizacyjnych, kontrolnych oraz dokumentacyjnych związanych z projektem dofinansowanym.
- Uczestnik zapisując się na szkolenie wyraża zgodę na utrwalenie i wykorzystanie jego wizerunku w wyżej wymienionych celach.
- Organizator nie udostępnia nagrań Uczestnikom po szkoleniu.

Regulamin świadczenia usług szkoleniowych znajduje się na stronie:

<https://digitalbrand.com.pl/>

## Informacje dodatkowe

#### Jak przygotować się do szkolenia aby było jeszcze bardziej efektywne?

- Sprawdź czy masz dostęp do swojego konta prywatnego na Facebooku
- Sprawdź czy masz dostęp do swojej strony firmowej na Facebooku, Instagramie i TikToku – jeśli nie – postaraj się uzyskać
- Sprawdź czy masz dostęp do swojej strony internetowej/sklepu internetowego
- Załóż bezpłatny program graficzny Canva. Nie trzeba go instalować, wystarczy logować się w przeglądarce internetowej. Można także skorzystać testowej, bezpłatnej wersji Canva PRO (okres testowy wynosi 30 dni)
- Przygotuj 3-4 zdjęcia firmowe (mogą być także prywatne) oraz 1-2 krótkie filmy do 10 sekund

# Warunki techniczne

## Rekomendowane warunki techniczne:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Szkolenie realizowane jest na platformie ClickMeeting. 3 dni przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link do szkolenia.
- Link jest aktywny od rozpoczęcia szkolenia do daty jego zakończenia
- Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Należy korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.
- Aby mieć pewność, że możemy wziąć udział w wydarzeniu bez jakichkolwiek problemów, warto przed szkoleniem sprawdzić działanie platformy, dźwięku i kamery za pomocą udostępnionego podczas logowania **Testu konfiguracji systemu** i postępować zgodnie z instrukcją
- **Działająca kamera i mikrofon** w celu POTWIERDZENIA I UDOKUMENTOWANIA SWOJEJ OBECNOŚCI PODCZAS SZKOLENIA (warunek obligatoryjny dla szkoleń z dofinansowaniem)
- Urządzenie pozwalające na swobodny udział w szkoleniu (laptop/tablet/telefon – preferowany laptop/komputer)
- Stabilne połączenie z Internetem

Rekomendujemy, aby podczas szkolenia móc korzystać z dwóch monitorów – na jednym, żeby była wyświetlana szkolenie i prezentowane funkcjonalności, na drugim będą Państwo mogli pracować niemalże jednocześnie wraz z Trenerem. Drugim monitorem może być drugi komputer, telewizor lub tablet

## Kontakt



**Magdalena Głomska**

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

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