



Renoma lidera online - strategia rozwoju biznesu online w oparciu o markę osobistą.

Numer usługi 2024/07/22/168976/2231071

7 400,00 PLN brutto

7 400,00 PLN netto

308,33 PLN brutto/h

308,33 PLN netto/h

Institut Reputacji
Osobistej i
Organizacji Ewa
Wilmanowicz

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Toruń / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Doradztwo biznesowe

🕒 24 h

📅 12.09.2024 do 16.09.2024

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem |
| Identyfikator projektu | Regionalny Fundusz Szkoleniowy II |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <p>Program doradczy jest skierowany do:</p> <ol style="list-style-type: none">Przedsiębiorców online: Osób prowadzących biznesy internetowe, które pragną zwiększyć swoją widoczność i sprzedaż poprzez rozwijanie swojej marki osobistej.Freelancerów i specjalistów: Konsultantów, trenerów i coachów, którzy chcą tworzyć i sprzedawać produkty cyfrowe, zwiększając tym samym swoje dochody i zasięg.Start-upów i innowatorów: Firm wprowadzających nowe produkty lub usługi na rynek cyfrowy, które chcą się wyróżnić i zyskać zaufanie klientów dzięki silnej marce osobistej.Edukatorem i twórców kursów: Osób, które chcą tworzyć i promować edukacyjne produkty cyfrowe, takie jak kursy online, aby zwiększyć swoją pozycję eksperta w branży. |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Data zakończenia rekrutacji | 05-09-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) |
| Liczba godzin usługi | 24 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel biznesowy

Celem programu jest stworzenie kompleksowej strategii rozwoju biznesu online w oparciu o markę osobistą eksperta. Program skupia się na opracowaniu edukacyjnych produktów cyfrowych, takich jak lead magnet, mini produkt i kurs online, oraz na zdobyciu umiejętności związanych z ich promocją i sprzedażą. Finalnym efektem jest przygotowanie strategii marketingowej i sprzedażowej, która umożliwi efektywne pozyskiwanie i utrzymywanie klientów.

Efekt usługi

EFEKTY:

Zintegrowanie marki osobistej z marką firmy: Uczestnik nauczy się, jak skutecznie połączyć markę osobistą z marką firmy, tworząc spójny wizerunek online, który wzmocni jego obecność na rynku.

Zidentyfikowanie wyróżników i przewag konkurencyjnych: Uczestnik zidentyfikuje kluczowe fakty i wyróżniki swojej marki osobistej, co pozwoli mu lepiej się pozycjonować i wyróżnić w branży online.

Tworzenie narzędzi identyfikacyjnych marki online: Uczestnik opracuje biogram, profile osobiste oraz stronę internetową, które będą kluczowymi elementami budowania profesjonalnego wizerunku online.

Budowanie społeczności i pozyskiwanie klientów: Uczestnik nauczy się strategii content marketingu i komunikacji, które pomogą mu skutecznie budować społeczność online i pozyskiwać klientów.

Efektywna komunikacja produktów cyfrowych: Uczestnik opracuje strategię promocji produktów online, zarówno płatnych, jak i bezpłatnych, co pozwoli mu skutecznie odpowiadać na potrzeby klientów.

Stworzenie zakresu tematycznego produktów cyfrowych: Uczestnik opracuje zakres tematyczny lead magnetu, mini produktu cyfrowego oraz kursu online, co pozwoli mu tworzyć wartościowe i atrakcyjne treści dla swoich odbiorców.

Wypracowanie treści kursu online: Uczestnik stworzy szczegółową treść kursu online, która będzie atrakcyjna i wartościowa dla jego klientów, co zwiększy jego autorytet i zasięg.

Budowanie lejka sprzedażowego: Uczestnik nauczy się strategii budowania zainteresowania, zaufania, sprzedaży oraz lojalności klientów, co pozwoli mu efektywnie prowadzić kampanie sprzedażowe.

Umiejętność promocji i sprzedaży produktów cyfrowych: Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat narzędzi i technik promocji oraz sprzedaży produktów cyfrowych, co zwiększy jego skuteczność w generowaniu przychodów.

Kompleksowy raport i strategia rozwoju: Uczestnik otrzyma raport podsumowujący z wypracowanymi narzędziami, wnioskami z pracy oraz rekomendacjami, co umożliwi mu dalszy rozwój marki i biznesu online.

Efektem programu doradczego jest kompleksowy raport, który podsumowuje wszystkie wnioski i opracowane strategie dotyczące budowy i promocji produktów cyfrowych w oparciu o markę osobistą eksperta. Raport zawiera szczegółowy plan działań, obejmujący strategię budowania społeczności, komunikacji i sprzedaży produktów online. Dzięki temu klient otrzymuje konkretne rekomendacje i narzędzia, które umożliwią skuteczny rozwój biznesu oraz zwiększenie rozpoznawalności i lojalności klientów.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efektem programu doradczego jest kompleksowy raport, który podsumowuje wszystkie wnioski i opracowane strategie dotyczące budowy i promocji produktów cyfrowych w oparciu o markę osobistą eksperta. Raport zawiera szczegółowy plan działań, obejmujący strategię budowania społeczności, komunikacji i sprzedaży produktów online. Dzięki temu klient otrzymuje konkretne rekomendacje i narzędzia, które umożliwią skuteczny rozwój biznesu oraz zwiększenie rozpoznawalności i lojalności klientów.

Program

Etap 1 - Praca z klientem stacjonarna - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz)

FUNDAMENT BIZNESU ONLINE W OPARCIU O MARKĘ OSOBISTĄ EKSPERTA

Marka osobista vs. marka firmy - jak je zintegrować.

Kluczowe fakty; wyróżniki i przewagi konkurencyjne, archetypy marki.

Elementy marki osobistej wspierające rozwój biznesu online;

Narzędzia identyfikacyjne marki online: biogram, profile osobiste, strona www

Etap 2 - Praca z klientem stacjonarna - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz)

STRATEGIA BUDOWANIA SPOŁECZNOŚCI I POZYSKIWANIA KLIENTÓW

Strategia content marketingu

Schemat badania potrzeb społeczności online

Komunikacja i promocja produktów online jako rozwiązania problemu klienta

Podział treści pomiędzy płatne i bezpłatne produkty cyfrowe.

Etap 3 - Praca z klientem online w czasie rzeczywistym - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz)

OFERTA PRODUKTÓW CYFROWYCH

Zakres tematyczny LeadMagnet

Zakres tematyczny i treść mini produktu cyfrowego

Zakres tematyczny kursu online

Treść kursu online

Etap 4 - Praca z klientem online w czasie rzeczywistym - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz) Strategia rozwoju firmy w oparciu o markę osobistą

STRATEGIA BUDOWANIA LEJKA SPRZEDAŻOWEGO

Strategia budowania zainteresowania

Strategia budowania zaufania klientów

Strategia sprzedaży

Strategia utrzymywania lojalności klientów

Etap 5 - Praca własna doradcy - 8h (Krzysztof Leszczyński)

Opracowanie Raportu Podsumowującego

Opracowanie raportu podsumowującego.

Opracowanie rekomendacji do dalszej pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 18 FUNDAMENT BIZNESU ONLINE W OPARCIU O MARKĘ OSOBISTĄ EKSPERTA | Ewa Wilmanowicz | 12-09-2024 | 08:00 | 10:00 | 02:00 | Tak |
| 2 z 18 FUNDAMENT BIZNESU ONLINE W OPARCIU O MARKĘ OSOBISTĄ EKSPERTA | Ewa Wilmanowicz | 12-09-2024 | 10:00 | 11:45 | 01:45 | Tak |
| 3 z 18 Przerwa | Ewa Wilmanowicz | 12-09-2024 | 11:45 | 12:00 | 00:15 | Tak |
| 4 z 18 STRATEGIA BUDOWANIA SPOŁECZNOŚCI I POZYSKIWANIA KLIENTÓW | Ewa Wilmanowicz | 12-09-2024 | 12:00 | 14:00 | 02:00 | Tak |
| 5 z 18 Przerwa | Ewa Wilmanowicz | 12-09-2024 | 14:00 | 14:15 | 00:15 | Tak |
| 6 z 18 STRATEGIA BUDOWANIA SPOŁECZNOŚCI I POZYSKIWANIA KLIENTÓW | Ewa Wilmanowicz | 12-09-2024 | 14:15 | 16:00 | 01:45 | Tak |
| 7 z 18 OFERTA PRODUKTÓW CYFROWYCH | Ewa Wilmanowicz | 13-09-2024 | 08:00 | 10:00 | 02:00 | Nie |
| 8 z 18 OFERTA PRODUKTÓW CYFROWYCH | Ewa Wilmanowicz | 13-09-2024 | 10:00 | 11:45 | 01:45 | Nie |
| 9 z 18 Przerwa | Ewa Wilmanowicz | 13-09-2024 | 11:45 | 12:00 | 00:15 | Nie |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 10 z 18 STRATEGIA BUDOWANIA LEJKA SPRZEDAŻO WEGO | Ewa Wilmanowicz | 13-09-2024 | 12:00 | 14:00 | 02:00 | Nie |
| 11 z 18 Przerwa | Ewa Wilmanowicz | 13-09-2024 | 14:00 | 14:15 | 00:15 | Nie |
| 12 z 18 STRATEGIA BUDOWANIA LEJKA SPRZEDAŻO WEGO | Ewa Wilmanowicz | 13-09-2024 | 14:15 | 16:00 | 01:45 | Nie |
| 13 z 18 Opracowanie raportu podsumowującego - praca własna doradcy | Krzysztof Leszczyński | 16-09-2024 | 08:00 | 10:00 | 02:00 | Nie |
| 14 z 18 Opracowanie raportu podsumowującego - praca własna doradcy | Krzysztof Leszczyński | 16-09-2024 | 10:00 | 11:45 | 01:45 | Nie |
| 15 z 18 Przerwa | Krzysztof Leszczyński | 16-09-2024 | 11:45 | 12:00 | 00:15 | Nie |
| 16 z 18 Opracowanie rekomendacji do dalszej pracy - praca własna doradcy | Krzysztof Leszczyński | 16-09-2024 | 12:00 | 14:00 | 02:00 | Nie |
| 17 z 18 Przerwa | Krzysztof Leszczyński | 16-09-2024 | 14:00 | 14:15 | 00:15 | Nie |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 18 z 18 Opracowanie rekomendacji do dalszej pracy - praca własna doradcy | Krzysztof Leszczyński | 16-09-2024 | 14:15 | 16:00 | 01:45 | Nie |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|----------------------|--------------|
| Koszt usługi brutto | 7 400,00 PLN |
| Koszt usługi netto | 7 400,00 PLN |
| Koszt godziny brutto | 308,33 PLN |
| Koszt godziny netto | 308,33 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Ewa Wilmanowicz

Mówca, doradca ds. budowania reputacji, wykładowca akademicki na studiach podyplomowych, MBA i DBA. Absolwentka Université d' Angers i Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Klubu France Pologne. Autorka książek biznesowych i artykułów naukowych z obszaru reputacji oraz wpływu. Założycielka Instytutu Reputacji Osobistej i Organizacji. Od 2015 roku członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i Mówców. W obszarze reputacji wypowiada się jako ekspert w biznesowych magazynach branżowych, audycjach radiowych i programach telewizyjnych.



2 z 2

Krzysztof Leszczyński

Instruktor, trener w obszarze przywództwa i zarządzania organizacją. Konsultant w zakresie standaryzacji, procedur w organizacji oraz analizy konkurencji. Były komendant Centrum Szkolenia Wojsk Obrony Terytorialnej szkolił żołnierzy wyjeżdżającymi na misje wojskowe, służył m.in. jako dowódca na misjach wojskowych w Kosowie, Bośni i Hercegowinie, Czadzie, Afganistanie. Instruktor przetrwania i Force Protection.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje dostęp do platformy elearningowej z materiałami szkoleniowymi wspierającymi wdrażanie strategii rozwoju marki osobistej, zeszyt ćwiczeń oraz raport końcowy i certyfikat ukończenia programu.

Informacje dodatkowe

Instytut Reputacji Osobistej i Organizacji Ewa Wilmanowicz wpisany do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej pod numerem NIP: 8792666249 jest płatnikiem VAT.

Zwolnione z VAT są **usługi** kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej **70%** ze środków publicznych oraz świadczenie **usług** i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Warunki techniczne

W celu realizacji doradztwa online w czasie rzeczywistym Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem.

Adres

rynek Rynek Staromiejski 36/38

87-100 Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

Wynajęta przestrzeń konferencyjna + praca online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wilmanowicz

E-mail kontakt@brands-secret.pl

Telefon (+48) 502 077 666