



Notebook Master
Sp. z o.o.



Reklamy na Facebooku - Instagram bez tajemnic - Od zera do swoich pierwszych kampanii

Numer usługi 2024/08/22/158529/2274766

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.12.2024 do 13.12.2024

3 936,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

246,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców i ich pracowników, którzy chcą nabyć wiedzę i umiejętności w zakresie reklamy w mediach z zastosowaniem Meta ADS, i wykorzystać je w ramach prowadzonej działalności gospodarczej i etatu. Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1"
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Reklamy na Facebooku - Instagram bez tajemnic - Od zera do swoich pierwszych kampanii" prowadzi do nabycia specjalistycznych kompetencji w obszarze tematycznym szkolenia (w tym do rozwoju umiejętności w obszarze TIK (ITC)

oraz kompetencji cyfrowych) oraz przygotowuje do samodzielnego i prawidłowego wykonywania obowiązków w zakresie reklamy w mediach z zastosowaniem Meta ADS.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia cele działań reklamowych i dobiera odpowiednie strategie w Meta Ads.	Definiuje różnice między reklamami ATL a BTL, wskazując ich zastosowanie w kampaniach.	Test teoretyczny
	Dopasowuje cele Meta Ads do etapu podejmowania decyzji zakupowej.	Test teoretyczny
Konfiguruje Business Manager i przygotowuje konto do prowadzenia kampanii.	Zakłada konto reklamowe, autoryzuje domenę i ustawia opcje rozliczeń.	Test teoretyczny
	Dodaje użytkowników i przydziela odpowiednie role w Business Manager.	Test teoretyczny
Tworzy i optymalizuje zestawy reklamowe.	Ustawia targetowanie z uwzględnieniem wykluczeń i zawężeń.	Test teoretyczny
	Zarządza budżetem dziennym lub całkowitym.	Test teoretyczny
Tworzy niestandardowe i podobne grupy odbiorców dla kampanii.	Definiuje niestandardowe grupy odbiorców na podstawie danych z Meta.	Test teoretyczny
	Tworzy grupy lookalike i określa ich skalę.	Test teoretyczny
Implementuje Pixel Meta i tworzy kampanie remarketingowe.	Instaluje Pixela i konfiguruje zdarzenia na stronie www.	Test teoretyczny
	Uruchamia kampanie remarketingowe dla użytkowników strony.	Test teoretyczny
Tworzy skuteczne reklamy, dostosowując komunikaty i formaty.	Projektuje komunikaty zgodnie z zasadami AIDA.	Test teoretyczny
	Wybiera odpowiednie formaty reklamowe, takie jak wideo, karuzela czy grafika.	Test teoretyczny
Projektuje kampanie dla wybranych celów reklamowych.	Konfiguruje kampanię na pozyskiwanie obserwujących lub zwiększenie aktywności pod postami.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje wyniki kampanii i optymalizuje działania reklamowe.	Ustawia kolumny z danymi w managerze reklam, monitorując kluczowe wskaźniki.	Test teoretyczny
	Wprowadza reguły automatyczne, dostosowując budżet lub grupy odbiorców.	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców i ich pracowników, chcących zwiększyć zakres wiedzy i własnych umiejętności. Udział w usłudze umożliwi uczestnikowi poszerzenie wiedzy w zakresie reklamy w mediach z zastosowaniem Meta ADS.

RAMOWY PLAN KSZTAŁCENIA:

I. Prowadzenie działań reklamowych.

1. Cele prowadzenia działań Meta Ads.
2. Różnice pomiędzy reklamą ATL, a BTL.
3. Etapy podejmowania decyzji zakupowej (Model EKB).
4. Podstawowy framework marketingowy AIDA.
5. Persony, czym są? Jak mogą pomóc nam w pracy.
6. Możliwości Meta w kontekście celów reklamowych.

II. Start działań reklamowych.

1. Czym jest manager firmy i jaką pełni rolę.
2. Dodawanie fanpage'y Facebook oraz kont Instagram do Business Manager?

3. Zakładanie konta reklamowe oraz konfiguracja przez Business Manager.
4. Faktury i ustawienia rozliczeń w koncie Meta Ads.
5. Dodawanie i autoryzacja domeny.
6. Źródła danych.
7. Dodawanie użytkowników do Business Manager.
8. Praca na kontaktach własnych oraz sprawdzenie konfiguracji.

III. Zestawy reklamowe Meta Ads.

1. Struktura konta reklamowego Meta Ads.
2. Targetowanie reklam.
3. Jak stosować wykluczenia i zawężenia reklam.
4. Zarządzanie umiejscowieniem reklam.
5. Budżet reklamowy - Dzienny czy całkowity.

IV. Niestandardowe oraz podobne grupy odbiorców.

1. Grupy niestandardowych odbiorców ze źródeł meta:
2. a: Czym są niestandardowe grupy odbiorców?
3. b: Niestandardowe grupy odbiorców 'inne'.
4. Podobne grupy odbiorców:
5. a: Czym są "lookalajki".
6. Ćwiczenia praktyczne:
7. a: Tworzenie grup odbiorców.
8. b. Zasadność grup odbiorców.

V. Tworzenie niestandardowych grup odbiorców.

VI. Remarketing z użyciem Pixela.

1. Czym jest remarketing i ten słynny Pixel Meta.
2. Implementacja Pixela Meta.
3. Zdarzenia.
4. Instalacja zdarzeń.
5. Analiza poprawności implementacji.
6. Remarketing - działanie na stronie www.

VII. Reklamy.

1. Istota wagi komunikatu względem designu.
2. Tworzymy skuteczne komunikaty reklamowe.
3. Kreacja - dobre i złe praktyki.
4. Formaty reklamowe.
5. Tagowanie ruchu przez UTM.

VIII. Specyficzne reklamy.

1. Kampania na pozyskiwanie obserwujących na:
2. a: Facebooku.
3. b: Instagramie.
4. Kampania na aktywność pod postami na profilach.
5. Kampania na nieaktywnych fanów.
6. Kampania na zimny ruch.

IX. Analiza danych oraz optymalizacja.

1. Na jakie współczynniki zwracamy uwagę.
2. Jak ustawić własny widok danych w kolumnach.
3. Optymalizacja reklam.
4. Reguły automatyczne.

X. Forum dyskusyjne.

XI. Walidacja

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych i realizowane jest w kameralnych grupach, maksymalnie 10-osobowych. Każdy uczestnik realizujący kurs w formie zdalnej w czasie rzeczywistym ma możliwość otrzymania od nas (za pośrednictwem kuriera) jednostki sprzętowej. Po zakończonym kursie sprzęt zostaje odebrany przez kuriera.

Na czas trwania usługi składają się 4 godziny zajęć teoretycznych i 12 godzin zajęć praktycznych.

Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Prowadzenie działań reklamowych. Start działań reklamowych. (Wykłady, dyskusja, test.)	Cezary Żmuda	12-12-2024	08:45	10:15	01:30
2 z 15 Przerwa.	Cezary Żmuda	12-12-2024	10:15	10:30	00:15
3 z 15 Zestawy reklamowe Meta Ads. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Cezary Żmuda	12-12-2024	10:30	12:00	01:30
4 z 15 Przerwa.	Cezary Żmuda	12-12-2024	12:00	12:45	00:45
5 z 15 Niestandardowe oraz podobne grupy odbiorców. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Cezary Żmuda	12-12-2024	12:45	14:15	01:30
6 z 15 Przerwa.	Cezary Żmuda	12-12-2024	14:15	14:30	00:15
7 z 15 Tworzenie niestandardowych grup odbiorców. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Cezary Żmuda	12-12-2024	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Remarketing z użyciem Pixela. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Cezary Żmuda	13-12-2024	08:45	10:15	01:30
9 z 15 Przerwa.	Cezary Żmuda	13-12-2024	10:15	10:30	00:15
10 z 15 Reklamy. Specyficzne reklamy. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Cezary Żmuda	13-12-2024	10:30	12:00	01:30
11 z 15 Przerwa.	Cezary Żmuda	13-12-2024	12:00	12:45	00:45
12 z 15 Analiza danych oraz optymalizacja. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Cezary Żmuda	13-12-2024	12:45	14:15	01:30
13 z 15 Przerwa.	Cezary Żmuda	13-12-2024	14:15	14:30	00:15
14 z 15 Forum dyskusyjne. (Wykłady, dyskusja, test.)	Cezary Żmuda	13-12-2024	14:30	15:30	01:00
15 z 15 Walidacja.	-	13-12-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 936,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cezary Żmuda

Właściciel agencji marketingowo-sofwarowej adRespect od 2016 r. i w ciągu ostatnich 5 lat nabył doświadczenie zawodowe umożliwiające rzetelne prowadzenie szkolenia.

Współpraca z liderami wielu branż w obszarze reklam efektywnościowych, analityki, social media, grafiki oraz działań programistycznych.

Manager w firmie Aob Consulting - planowanie i wdrażanie strategii działań w obszarze marketingu efektywnościowego prowadząc kampanie lead generation na platformach Meta oraz Google.

Prowadzenie szkoleń na platformach Facebook i Instagram.

Realizacja szkoleń z strategii działań w Social Media.

Content Marketingu w działaniach performance.

Szkolenie z Reklamy Google Ads dla e-commerce i usług.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Całość opracowanych materiałów jest autorska i składa się z: opisów, schematów, zdjęć. Po zakończeniu kształcenia wszyscy uczestnicy otrzymują materiały w formie skryptu dotyczące całości przekazywanej wiedzy.

Każdy uczestnik realizujący kurs w formie zdalnej w czasie rzeczywistym ma możliwość otrzymania od nas (za pośrednictwem kuriera) jednostki sprzętowej. Po zakończonym kursie sprzęt zostaje odebrany przez kuriera.

Informacje dodatkowe

Faktura za usługę rozwojową podlega zwolnieniu z VAT dla osób korzystających z dofinansowania powyżej 70%.

Szkolenie łącznie trwa 16 godzin dydaktycznych, w godzinach od 8:45 do 16:00.

Harmonogram uwzględnia łączną liczbę godzin szkolenia, jako 14:30 godzin zegarowych, ponieważ uwzględnia również przerwy pomiędzy poszczególnymi blokami zajęć (I przerwa - 15 min, II przerwa - 45 min, III przerwa 15 min / 1 dzień).

Pierwsza przerwa zaczyna się 10:15 i kończy 10:30.

Druga przerwa zaczyna się 12:00 i kończy 12:45.

Trzecia przerwa zaczyna się 14:15 i kończy 14:30.

Szkolenie rozpoczyna się pre-testem weryfikującym początkową wiedzę uczestnika usługi rozwojowej i zakończone jest wewnętrznym egzaminem (post-test) weryfikującym i potwierdzającym pozyskaną wiedzę, pozytywne jego zaliczenie honorowane jest certyfikatem potwierdzającym jego ukończenie i uzyskane efekty kształcenia.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- Do połączenia zdalnego w czasie rzeczywistym pomiędzy uczestnikami, a trenerem służy program "Zoom Client for Meetings" (do pobrania ze strony <https://zoom.us/download>).
- Komputer/laptop z kamerką internetową z zainstalowanym klientem Zoom, minimum dwurdzeniowy CPU o taktowaniu 2 GHz.
- Mikrofon i słuchawki (ewentualnie głośniki).
- System operacyjny MacOS 10.7 lub nowszy, Windows 7, 8, 10, Linux: Mint, Fedora, Ubuntu, RedHat.
- Przeglądarkę internetowa: Chrome 30 lub nowszy, Firefox 27 lub nowszy, Edge 12 lub nowszy, Safari 7 lub nowsze.
- Dostęp do internetu. Zalecane parametry przepustowości łącza: min. 5 Mbps - upload oraz min. 10 Mbps - download, zarezerwowane w danym momencie na pracę zdalną w czasie rzeczywistym. Umożliwi to komfortową komunikację pomiędzy uczestnikami, a trenerem.
- Link umożliwiający dostęp do szkolenia jest aktywny przez cały czas jego trwania, do końca zakończenia danego etapu szkolenia. Każdy uczestnik będzie mógł użyć go w dowolnym momencie trwania szkolenia.

Kontakt



Artur Kowalewski

E-mail szkolenia@notebookmaster.pl

Telefon (+48) 573 436 635