



Zaawansowane Techniki Digital Marketingu z Elementami AI dla Branży Beauty

Numer usługi 2024/08/28/142107/2283097

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

240,00 PLN brutto/h

240,00 PLN netto/h

SKUTECZNE MEDIA

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIA



📍 Ostrowiec Świętokrzyski / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 12.11.2024 do 13.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ol style="list-style-type: none">Profesjonaliści z branży beauty: menedżerowie marketingu, kierownicy produktu, właściciele salonów piękności, specjaliści ds. strategii cyfrowych.Firmy technologiczne i konsultanci: projektanci rozwiązań cyfrowych, agencje marketingowe specjalizujące się w branży beauty.Decydenci i innowatorzy: osoby odpowiedzialne za strategie cyfrowe i wprowadzanie innowacji w firmach kosmetycznych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	08-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Cel edukacyjny szkolenia "Zaawansowane techniki digital marketingu z elementami AI dla branży beauty" to umożliwienie uczestnikom nabycia wiedzy o zaawansowanych narzędziach i strategiach digital marketingu, ze szczególnym naciskiem na zastosowanie sztucznej inteligencji. Uczestnicy nauczą się integrować AI do personalizacji ofert i optymalizacji kampanii marketingowych, co pozwoli zwiększyć efektywność i konkurencyjność w branży beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie podstaw AI i jej zastosowań w marketingu.	Minimum 80% poprawnych odpowiedzi w teście.	Test teoretyczny
Umiejętność wykorzystania AI do personalizacji i automatyzacji kampanii marketingowych.	Skuteczne zastosowanie narzędzi AI w scenariuszach praktycznych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Zdolność do mapowania i analizy customer journey z wykorzystaniem AI.	. Pełne zrozumienie i poprawne wyjaśnienie case study.	Prezentacja
Rozwinięcie umiejętności w zakresie nowych technologii i integracji AI z innymi narzędziami.	Ocena prezentacji projektowej na poziomie minimum 75% punktów.	Prezentacja
Umiejętność stosowania AI do analizy predykcyjnej i reklamy programatycznej.	Efektywne wykorzystanie narzędzi AI w symulacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Zrozumienie zagadnień etycznych i bezpieczeństwa danych w AI.	Co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi w quizie.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Cel biznesowy szkolenia "Zaawansowane techniki digital marketingu z elementami AI dla branży beauty", sformułowany metodą SMART, wygląda następująco:

Specyficzny: Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w specjalistyczną wiedzę oraz umiejętności z zakresu stosowania zaawansowanych narzędzi i technik digital marketingu z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, dedykowane branży kosmetycznej.

Mierzalny: Celem jest, aby co najmniej 80% uczestników po zakończeniu kursu było w stanie samodzielnie zaplanować i wdrożyć kampanie marketingowe z wykorzystaniem AI, mierząc ich skuteczność poprzez zwiększenie konwersji o co najmniej 15% w ciągu sześciu miesięcy od ukończenia szkolenia.

Osiągalny: Szkolenie będzie prowadzone przez doświadczonych ekspertów z branży digital marketingu i technologii AI, co zapewni wysoką jakość przekazywanej wiedzy. Dodatkowo, uczestnicy otrzymają dostęp do najnowszych narzędzi i zasobów, które umożliwią efektywne wdrażanie zdobytych umiejętności.

Relevantny: Szkolenie jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie rynku beauty na specjalistów zdolnych do wykorzystania nowoczesnych technologii w celu zwiększenia widoczności i sprzedaży produktów kosmetycznych.

Odpowiada również na potrzebę ciągłego rozwoju kompetencji cyfrowych wśród profesjonalistów branży.

Terminowy: Szkolenie zostanie zrealizowane w ciągu trzech miesięcy od daty rozpoczęcia, a pierwsze mierzalne wyniki w postaci wzrostu skuteczności kampanii marketingowych powinny być widoczne w ciągu kolejnych sześciu miesięcy po jego zakończeniu.

Efekt usługi

Efekty usługi

- 1. Zrozumienie zasad działania AI w marketingu cyfrowym:** Uczestnicy zdobędą głębokie zrozumienie, jak sztuczna inteligencja może być wykorzystywana do analizy danych, personalizacji treści marketingowych i optymalizacji kampanii reklamowych.
- 2. Umiejętność planowania i implementacji kampanii marketingowych z wykorzystaniem AI:** Uczestnicy nauczą się, jak korzystać z narzędzi AI do tworzenia skutecznych strategii marketingowych, które są dostosowane do potrzeb i preferencji ich celowych grup klientów.
- 3. Optymalizacja kosztów i zwiększenie ROI:** Szkolenie pomoże uczestnikom zrozumieć, jak maksymalizować zwrot z inwestycji poprzez efektywne wykorzystanie technologii AI w celu redukcji marnotrawstwa zasobów i zwiększenia efektywności kampanii.
- 4. Rozwój umiejętności analitycznych:** Poprzez pracę z danymi i ich analizę, uczestnicy zyskają kompetencje w ocenie i interpretacji wyników kampanii, co pozwoli na lepsze dostosowanie działań marketingowych do zmieniających się warunków rynkowych.

Kryteria weryfikacji

- 1. Testy i egzaminy:** Uczestnicy będą poddani ocenie wiedzy teoretycznej i praktycznej poprzez testy przeprowadzane po zakończeniu każdego modułu szkoleniowego, co pozwoli na sprawdzenie ich zrozumienia kluczowych koncepcji.
- 2. Projekty praktyczne:** Realizacja projektów, w których uczestnicy zastosują zdobytą wiedzę do planowania i wykonania kampanii marketingowych z użyciem AI. Projekty te będą oceniane pod kątem kreatywności, innowacyjności oraz skuteczności.
- 3. Analiza przypadków:** Analiza case studies przed i po szkoleniu, gdzie uczestnicy będą musieli wykazać zdolność do identyfikacji problemów i proponowania rozwiązań z wykorzystaniem technologii AI.
- 4. Feedback od uczestników:** Ankiety satysfakcji i opinie po zakończeniu kursu, które pokażą, w jakim stopniu uczestnicy czują, że osiągnęli cele szkoleniowe i są przygotowani do wdrażania nowych umiejętności w praktyce.
- 5. Monitoring wyników kampanii:** Uczestnicy będą zobowiązani do przedstawienia wyników swoich kampanii marketingowych realizowanych po szkoleniu, aby zobaczyć realne efekty zastosowania AI w praktyce. Analiza tych wyników pozwoli na ocenę realnej poprawy w ich działaniach marketingowych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

1. Ocena początkowa i końcowa:

- **Cel:** Sprawdzenie poziomu wiedzy i umiejętności uczestników przed rozpoczęciem szkolenia oraz ich postępów po zakończeniu kursu.
- **Metoda:** Przeprowadzenie testów lub ankiet, które będą mierzyć konkretne kompetencje związane z tematyką kursu.

2. Projekty praktyczne i case studies:

- **Cel:** Umożliwienie uczestnikom zastosowania zdobytej wiedzy w realnych scenariuszach biznesowych.
- **Metoda:** Uczestnicy realizują projekty, które są następnie oceniane przez instruktorów pod kątem ich zgodności z najlepszymi praktykami, innowacyjności oraz efektywności.

3. Analiza wyników kampanii:

- **Cel:** Ocena skuteczności zastosowania nowych umiejętności w praktyce.
- **Metoda:** Uczestnicy przedstawiają raporty z realizowanych kampanii marketingowych, które są analizowane pod kątem wzrostu wskaźników takich jak konwersja, zaangażowanie i ROI.

4. Ankiety satysfakcji i feedback:

- **Cel:** Zbieranie informacji o poziomie zadowolenia uczestników oraz o ich percepcji wartości szkolenia.

- **Metoda:** Przeprowadzenie ankiet po zakończeniu kursu, które pozwolą zebrać opinie uczestników na temat organizacji, treści oraz prowadzących.

5. Monitoring i follow-up:

- **Cel:** Utrzymywanie długoterminowego wpływu szkolenia na praktykę zawodową uczestników.
- **Metoda:** Regularne sprawdzanie postępów uczestników po szkoleniu, np. przez rozmowy konsultacyjne czy dodatkowe materiały szkoleniowe dostępne online.

6. Certyfikacja:

- **Cel:** Formalne potwierdzenie zdobycia przez uczestników określonych umiejętności i wiedzy.
- **Metoda:** Wydanie certyfikatów, które są uznanym dokumentem potwierdzającym ukończenie kursu i osiągnięcie określonych kompetencji.

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 jest to "Zaświadczenie o ukończonym kursie kompetencji ogólnych" zaświadczenie Ministerstwa Edukacji Narodowej, certyfikat wydany na druku firmy szkoleniowej

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

Tak, potwierdza.

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

Tak, potwierdza.

Program

Dzień 1: Zaawansowane Strategie Digital Marketingu

8:00 - 8:30 Rejestracja i powitanie uczestników

- Zapoznanie uczestników z programem szkolenia
- Networking i wymiana doświadczeń

8:30 - 10:00 Sesja 1: Wprowadzenie do Zaawansowanego Digital Marketingu w Branży Beauty

- Analiza rynku beauty online
- Budowanie zaawansowanych strategii marketingowych
- Customer journey w beauty
- Omnichannel marketing

10:00 - 10:15 Przerwa kawowa

10:15 - 11:45 Sesja 2: Content Marketing w Beauty: Jak Tworzyć Treści, Które Angażują

- Zaawansowane techniki content marketingu
- Content SEO

- Strategie budowania lojalności przez content
- Wykorzystanie influencer marketingu

11:45 - 12:30 Lunch

12:30 - 14:00 Sesja 3: Social Media Marketing w Beauty: Jak Wykorzystać Platformy do Zwiększenia Sprzedaży

- Zaawansowane techniki marketingu na Instagramie i TikToku
- Personalizacja kampanii reklamowych na Facebooku i Instagramie
- Instagram Shopping i Facebook Shops
- Interakcja z klientami przez social media

14:00 - 14:15 Przerwa kawowa

14:15 - 15:45 Sesja 4: Analityka i Pomiar Sukcesu Kampanii Digital w Branży Beauty

- KPI i kluczowe wskaźniki efektywności w beauty marketingu
- Google Analytics i inne narzędzia do analizy danych
- Raportowanie i analiza efektywności kampanii w social media
- Marketing automation

15:45 - 16:00 Przerwa kawowa

16:00 - 18:00 Sesja 5: Praktyczne Warsztaty: Tworzenie Strategii Digital Marketingu dla Branży Beauty

- Praca grupowa nad stworzeniem strategii digital marketingu dla przykładowego salonu beauty
- Omówienie case studies oraz najlepszych praktyk
- Prezentacja wyników pracy grupowej
- Feedback i wskazówki od prowadzących

Dzień 2: Sztuczna Inteligencja i Automatyzacja w Digital Marketingu dla Branży Beauty

8:00 - 8:30 Powitanie i omówienie tematów dnia drugiego

8:30 - 10:00 Sesja 1: Wprowadzenie do AI w Digital Marketingu

- Rola AI w digital marketingu
- AI w analizie danych i prognozach trendów
- Personalizacja za pomocą AI
- Chatboty i asystenci AI w obsłudze klienta beauty

10:00 - 10:15 Przerwa kawowa

10:15 - 11:45 Sesja 2: Automatyzacja Procesów Marketingowych z AI

- Marketing automation z elementami AI
- Narzędzia AI dla automatyzacji w beauty
- AI w email marketingu
- Optymalizacja kampanii reklamowych przy użyciu AI

11:45 - 12:30 Lunch

12:30 - 14:00 Sesja 3: AI w Kreacji Treści i Reklamie

- Generowanie treści przy użyciu AI
- AI w tworzeniu kreatywnych kampanii reklamowych
- Przykłady narzędzi AI do tworzenia treści
- Personalizacja doświadczeń klienta za pomocą AI

14:00 - 14:15 Przerwa kawowa

14:15 - 15:45 Sesja 4: Praktyczne Warsztaty: AI w Praktyce

- Tworzenie personalizowanych kampanii z wykorzystaniem AI (ćwiczenia praktyczne)
- Wprowadzenie chatbotów AI w obsłudze klienta beauty
- Analiza danych z AI w kampaniach beauty
- Case studies wdrożeń AI

15:45 - 16:00 Przerwa kawowa

16:00 - 18:00 Sesja 5: Strategiczne Plany Wdrożenia AI i Digital Marketingu w Firmie

- **Dyskusja:** Jakie technologie AI mogą być wdrożone w firmach beauty?
- **Planowanie działań:** Opracowanie strategii wdrożenia AI w codziennej praktyce uczestników
- **Prezentacja planów:** Przedstawienie planów wdrożenia i strategii przez uczestników
- **Indywidualne konsultacje:** Feedback na temat strategii wdrożenia AI i digital marketingu

18:00 Zakończenie szkolenia i wręczenie certyfikatów

- Wręczenie certyfikatów ukończenia
- Pożegnanie uczestników

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 2	Lilianna Trojanowska	12-11-2024	08:00	18:00	10:00
2 z 2 Dzień 1	Lilianna Trojanowska	13-11-2024	08:00	18:00	10:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 800,00 PLN
Koszt usługi netto	4 800,00 PLN
Koszt godziny brutto	240,00 PLN
Koszt godziny netto	240,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Lilianna Trojanowska

Lilianna Trojanowska - ekspert marketingu online, mentorka, trener VCC Content Marketing, autorka kursów online, wykładowca akademicki, CEO agencji interaktywnej. Absolwentka kierunków Digital Marketing i Social Media Manager. W jej szkoleniach wzięło udział już ponad 30 000 kursantów, ponad 70 000 pobrało aktywnie materiały edukacyjne. Właściciel Interaktywnej Akademii Edukacyjnej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do materiałów: workbook, PDF, dostęp do platformy multimedialnej z materiałami.

Adres

ul. Ludwika Waryńskiego 18A
27-400 Ostrowiec Świętokrzyski
woj. świętokrzyskie

Sala szkoleniowa Beauty Professional Sp. z o.o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Lilianna Trojanowska

E-mail kontakt@liliannatrojanowska.pl

Telefon (+48) 737 333 805