



SZKOLENIE INDYWIDUALNE DLA BRANŻY Energii Źródeł Odnawialnych. Jak dzięki kampanii marketingowej pozyskać klientów?

Numer usługi 2024/09/17/123645/2313489

10 050,00 PLN brutto

10 050,00 PLN netto

110,44 PLN brutto/h

110,44 PLN netto/h

DARTRADE Daria
Wrukowska

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 91 h

📅 15.11.2024 do 26.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Dla kogo dedykowane jest szkolenie? Dla właścicieli przedsiębiorstw branż fotowoltaicznych oraz ich pracowników, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności z zakresu kompetencji cyfrowych oraz marketingu oraz którzy pragną zdobyć nowe umiejętności, planują się przebranżowić lub chcą doskonalić swoje umiejętności. Szkolenie dedykujemy osobom chcących podwyższyć swoje kwalifikacje i kompetencje zawodowe z własnej inicjatywy.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	31-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	91
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego projektowania grafik z tematyki fotowoltaiki i odnawialnych źródeł energii, oraz kampanii marketingowych, reklam z wykorzystaniem podejścia Design Thinking, a także z wykorzystaniem narzędzi programowania typu Facebook Pixel. Dodatkowo usługa ma na celu przygotowanie uczestnika do samodzielnego posługiwania się narzędziami Facebooka.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kursant po ukończeniu szkolenia definiuje podstawowe pojęcia dotyczące biznesowych narzędzi na Facebooku, wskazując ich wady i zalety, planuje działania marketingowe w mediach społecznościowych, dobierając adekwatne do przyjętych celów strategicznych.</p> <p>Potrafi określić grupę docelową na Facebooku dzięki czemu dociera z reklamami do osób potencjalnie zainteresowanych produktami, usługami.</p> <p>Potrafi zaprojektować szatę graficzną postów, na Facebooku oraz relacji na Instagramie. Kursant rozumie zachowania klientów i potrafi dotrzeć do dużej ilości potencjalnych odbiorców. Użytkownik szkolenia wykorzystuje nowoczesne metody pozyskiwania klienta i rozumie mechanizmy rządzące płatnymi reklamami.</p>	<p>Stworzenie schematu reklamy oraz test wewnętrzny.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Cel biznesowy

Zwiększenie kompetencji z zakresu reklamy na Facebooku i narzędzi Social Media.

Poznanie 13 elementów dzięki którym możliwa jest skuteczna sprzedaż na Facebooku. Zwiększenie przychodu z reklam obniżenie kosztów reklam.

Zmniejszenie kosztów reklamy przedsiębiorstwa o min. 5% w miesiąc po zakończeniu szkolenia.

Zwiększenie sprzedaży o min. 1 dodatkową transakcję przeprowadzoną z kluczowym klientem firmy w miesiąc po zakończeniu szkolenia.

Zwiększenie liczby potencjalnych klientów o min. 20% (kontaktów do potencjalnych klientów: adres email, numer telefonu).

Efekt usługi

Kursant po ukończeniu szkolenia definiuje podstawowe pojęcia dotyczące biznesowych narzędzi na Facebooku, wskazując ich wady i zalety, planuje działania marketingowe w mediach społecznościowych, dobierając adekwatne do przyjętych celów strategicznych w oparciu o branżę fotowoltaiki.

Potrafi określić grupę docelową na Facebooku dzięki czemu dociera z reklamami do osób potencjalnie zainteresowanych produktami, usługami z branży fotowoltaiki. Potrafi zaprojektować szatę graficzną postów, na Facebooku oraz relacji na Instagramie.

Kursant rozumie zachowania klientów i potrafi dotrzeć do dużej ilości potencjalnych odbiorców uświadamiając ważność źródeł odnawialnych. Użytkownik szkolenia wykorzystuje nowoczesne metody pozyskiwania klienta i rozumie mechanizmy rządzące płatnymi reklamami z zakresu pomp ciepła, fotowoltaiki i źródeł odnawialnych

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Stworzenie schematu reklamy o tematyce fotowoltaiki oraz test wewnętrzny.

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?

Tak

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

Tak

Program

Podane godziny są godzinami godzinowymi. Co oznacza, że każda podana godzina trwa 60 minut.

MODUŁ 1 JAK ZARABIAĆ Z FACEBOOKIEM Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Skuteczna strona firmowa – wprowadzenie, najważniejsze informacje i statystyki, strony biznesowe, zakładanie fanpage'a.

MODUŁ 2 MENADŻER FIRMY (FACEBOOK) Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Struktura konta reklamowego, przegląd najważniejszych ustawień, podstawy interfejsu, konfiguracja rozliczania się za reklamy.

MODUŁ 3 REMARKETING Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Cele reklamowe, dobór grupy odbiorców, demografia, zainteresowania, zachowania i połączenia, ustalanie budżetu, wybór odpowiedniej opcji optymalizacji.

MODUŁ 4 CASE STUDY JAK ZNALEŹĆ KLIENTÓW Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Zasady docierania do klientów w mediach społecznościowych, dobre praktyki, Facebook jako kanał obsługi klienta, sposoby radzenia sobie z sytuacjami kryzysowymi. Planowanie i wdrażanie strategii pozyskania klienta na Facebooku

MODUŁ 5 PIXEL FACEBOOKA Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Czym jest i czemu służy, działanie pikseli Facebooka, piksel grupy niestandardowych odbiorców, piksel monitorowania konwersji

MODUŁ 6 REKLAMA NA FACEBOOKU Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Dobór odpowiedniej grafiki, teksty na grafikach, skuteczny tekst reklamowy, dobór umiejscowienia. Analiza wyników kampanii, optymalizacja reklam, optymalizacja zestawu reklam, analiza wyników kampanii po optymalizacji.

MODUŁ 7 REKLAMA PRZYSZŁOŚCI Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Zdybywanie fanów, kierowanie ruchem poza Facebook'iem i promowanie witryny, zwiększenie zasięgu wpisów video , promowanie postów, kampanie zasięgowe, zwiększanie rozpoznawalności marki, reklama wideo na podstawie viral Video Szkolenie adresowane jest do osób posiadających podstawowe doświadczenie w obsłudze mediów społecznościowych (Facebook, Instagram, Messenger), przykładowy oczekiwany okres doświadczenia zawodowego uczestników to 3 miesiące- , pracy biurowej w dowolnym zawodzie.

MODUŁ 8 Jak pozyskać klienta w Branży Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Przykłady praktycznych kampanii reklamowych w Social Media. Jak tworzyć profesjonalny wizerunek, komunikaty, nagłówki aby przyciągnąć klienta

MODUŁ 9 Zasady tworzenia stron internetowych, które są dedykowane reklamą z branży fotowoltaiki

Program Getresponse - tworzenie stron, email marketing

DOSTĘP DO PLATFORMY LEARNING: Strategie sprzedażowe Martyny Kostrzewskiej Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Ten moduł skupia się na strategiach sprzedażowych opracowanych przez Martynę Kostrzewską. Uczestnicy uzyskają dostęp do platformy learningowej, gdzie będą mogli poznać techniki skutecznej sprzedaży, budowania relacji z klientem oraz narzędzia wspierające sprzedaż w oparciu o sprawdzone metody. Moduł ma na celu zwiększenie umiejętności sprzedażowych oraz efektywnego zamykania transakcji.

DOSTĘP DO PLATFORMY LEARNING: Getresponse - Strona Lądowania/Newsletter Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna

Moduł koncentruje się na narzędziu Getresponse, szczególnie w kontekście tworzenia stron lądowania oraz newsletterów. Uczestnicy nauczą się, jak projektować efektywne strony lądowania, które przyciągają uwagę potencjalnych klientów, oraz jak przygotować newslettery, które angażują i konwertują odbiorców. Platforma learningowa dostarcza praktycznych wskazówek, jak optymalizować te narzędzia w codziennej pracy marketingowej.

Warunek niezbędny do spełnienia przez uczestników usługi: Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń można przejść podstawowy test wiedzy on-line, którego ukończenie pozwoli uczestnikowi uporządkowanie wiedzy Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych

TEST oraz weryfikacja efektów kształcenia przez Darię Wrukowską

Godziny szkolenia rozliczane są w godzinach zegarowych (60min)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 MODUŁ 1 JAK ZARABIAĆ Z FACEBOOKIEM Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna	Martyna Kostrzewska	15-11-2024	08:00	18:00	10:00
2 z 10 MODUŁ 2 MENADŻER FIRMY (FACEBOOK) Branża Energii Odnawialnej/Fotowoltaiczna	Martyna Kostrzewska	16-11-2024	08:00	18:00	10:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 10 MODUŁ 3 REMARKETING Branża Energii Odnawialnej/Foto voltaiczna	Martyna Kostrzewska	17-11-2024	08:00	18:00	10:00
4 z 10 MODUŁ 4 CASE STUDY JAK ZNALEŹĆ KLIENTÓW Branż a Energii Odnawialnej/Foto voltaiczna	Martyna Kostrzewska	18-11-2024	08:00	18:00	10:00
5 z 10 MODUŁ 5 PIXEL FACEBOOKA Bra nża Energii Odnawialnej/Foto voltaiczna	Martyna Kostrzewska	19-11-2024	08:00	18:00	10:00
6 z 10 MODUŁ 6 REKLAMA NA FACEBOOKU Bra nża Energii Odnawialnej/Foto voltaiczna	Martyna Kostrzewska	22-11-2024	08:00	18:00	10:00
7 z 10 MODUŁ 7 REKLAMA PRZYSZŁOŚCI Br anża Energii Odnawialnej/Foto voltaiczna	Martyna Kostrzewska	23-11-2024	08:00	18:00	10:00
8 z 10 MODUŁ 8 Jak pozyskać klienta w Branży Energii Odnawialnej/Foto voltaiczna	Martyna Kostrzewska	23-11-2024	08:00	18:00	10:00
9 z 10 MODUŁ 9 Zasady tworzenia stron internetowych, które są dedykowane reklamą z branży fotowoltaiki	Martyna Kostrzewska	24-11-2024	08:00	16:00	08:00
10 z 10 Test	-	25-11-2024	17:00	20:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 050,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 050,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	110,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Kostrzewska

Wykładowca Akademicki, doktorantka Wydziału Ekonomii, Finansów i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego. Doświadczenie zawodowe zdobywała w Chinach oraz w Niemczech, pracując w międzynarodowych korporacjach e-commerce. Występowała na licznych konferencjach w Stanach Zjednoczonych. Naukowo interesuje się zagadnieniami związanymi z Social Media marketingiem, budowaniem relacji z klientem poprzez media społecznościowe oraz e-commerce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje przekazywane są na żywo podczas treningu stacjonarnego. Podczas prowadzenia szkolenia będzie przedstawiona prezentacja i oraz ćwiczenia praktyczne. Trener prezentuje strategie oraz możliwości pozyskania klientów przy użyciu Facebooka. Każdy kursant otrzymuje materiały pdf oraz filmy video i dostęp do platformy szkoleniowej do których może powracać po szkoleniu.

Link do platformy online: <https://martynakostrzewska.pl/kurs/1147/kurs-online-facebook-w-biznesie>

Link do materiałów video:

- 1) <https://www.youtube.com/watch?v=NmNPUULMzAA>
- 2) <https://www.youtube.com/watch?v=z5847XkA-xk>
- 3) <https://www.youtube.com/watch?v=jPRbnNUk6JE>
- 4) <https://www.youtube.com/watch?v=LuQUzgkvV48>

Informacje dodatkowe

Więcej informacji o nas na stronie

Adres

ul. Sądowa 6
20-027 Lublin
woj. lubelskie

Hotel Wieniawski to trzygwiazdkowy obiekt położony w zacisznej części centrum Lublina, w sąsiedztwie Starego Miasta i licznych atrakcji turystycznych. Naszym założeniem było stworzenie hotelu łączącego tradycję z nowoczesnością, współczesny design z funkcjonalnością, jednocześnie oferując komfortowe noclegi w najwyższym standardzie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Daria Wrukowska

E-mail dariawrukowska@gmail.com

Telefon (+48) 667 308 211