



## Marketing Małej Firmy - efektywne kampanie marketingowe w Internecie (Google Ads, Facebook Ads, Instagram, LinkedIn, Twitter)

Numer usługi 2024/11/04/145277/2393884

grantUp Alicja Nowak



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 12.12.2024 do 12.12.2024

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa adresowana do właścicieli małych firm, menadżerów sprzedaży, handlowców i pracowników zajmujących się marketingiem trenera personalnego.  Nie ma dodatkowych wymagań do udziału w usłudze.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	09-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie "Marketing Małej Firmy - efektywne kampanie marketingowe w Internecie (Google Ads, Facebook Ads, Instagram, LinkedIn, Twitter)" przygotowuje Uczestników/czki do prowadzenia efektywnych kampanii marketingowych w Internecie.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje kampanie marketingowe	Uczestnik potrafi stworzyć kompleksowy plan kampanii marketingowej w Internecie, uwzględniając cele, grupę docelową, kanały komunikacji, budżet oraz harmonogram działań.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik potrafi analizować konkurencję i trendy rynkowe, aby dostosować strategię kampanii.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy treści marketingowe	Uczestnik potrafi tworzyć atrakcyjne i angażujące treści reklamowe, takie jak posty, artykuły, grafiki, filmy, które są dostosowane do specyfiki różnych platform internetowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik potrafi pisać skuteczne teksty reklamowe (copywriting) z uwzględnieniem SEO i zasad perswazji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zarządza kampanią marketingową	Uczestnik potrafi zarządzać kampanią marketingową na różnych platformach internetowych Google Ads, Facebook Ads.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik potrafi optymalizować kampanie w trakcie ich trwania, bazując na analizie wyników i wskaźników efektywności (KPI).	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje wyniki kampanii marketingowych	Uczestnik potrafi analizować wyniki kampanii marketingowej za pomocą narzędzi analitycznych Google Analytics, Facebook Insights.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik wykazuje się empatią i zrozumieniem odnośnie grupy docelowej swoich usług i produktów	Uczestnik potrafi interpretować dane i wyciągać wnioski w celu poprawy skuteczności przyszłych kampanii.
Uczestnik potrafi stworzyć profil grupy docelowej, wskazując na jej potrzeby, preferencje i zachowania zakupowe, a następnie opracowuje propozycję przekazu marketingowego, która w sposób trafny i angażujący odnosi się do tych cech		Obserwacja w warunkach symulowanych

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Tak. Na certyfikatach ukończenia szkolenia znajdują się efekty uczenia się.

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

Na certyfikatach ukończenia szkolenia znajdzie się informacja, 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?**

Na certyfikatach ukończenia szkolenia znajdzie się informacja o zastosowaniu rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

## Program

Usługa adresowana do właścicieli małych firm, menadżerów sprzedaży, handlowców i pracowników zajmujących się smarketingiem w salonie fryzjerskim

Nie ma dodatkowych wymagań do udziału w usłudze.

Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do skutecznego planowania, tworzenia, zarządzania i analizowania kampanii marketingowych w Internecie. Szkolenie jest skoncentrowane na praktycznych aspektach kampanii, od analizy konkurencji po optymalizację wyników.

### **Czas trwania: 1 dzień (8 godzin)**

Cel szkolenia:

Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do skutecznego planowania, tworzenia, zarządzania i analizowania kampanii marketingowych w Internecie. Szkolenie jest skoncentrowane na praktycznych aspektach kampanii, od analizy konkurencji po optymalizację wyników.

Program szkolenia:

#### 1. Rozpoczęcie szkolenia

- Powitanie i wprowadzenie do szkolenia
- Przedstawienie agendy i celów szkolenia

#### 2. Planowanie kampanii

- **Tematy:** Definiowanie celów kampanii
- Identyfikacja grupy docelowej
- Wybór kanałów komunikacji
- Tworzenie harmonogramu działań
- Ustalanie budżetu kampanii
- **Ćwiczenie:** Warsztaty grupowe - stworzenie przykładowego planu kampanii
- **Metody:** Wykład, dyskusja, ćwiczenia praktyczne

#### 3. Analiza konkurencji i trendów rynkowych

- **Tematy:** Techniki analizy konkurencji
- Identyfikacja trendów rynkowych
- Wykorzystanie narzędzi analitycznych do analizy konkurencji (np. SimilarWeb, Ahrefs)
- **Ćwiczenie:** Praktyczna analiza konkurencji na wybranym rynku
- **Metody:** Wykład, analiza case study, ćwiczenia praktyczne

#### 4. Tworzenie treści reklamowych

- **Tematy:** Tworzenie angażujących treści (posty, artykuły, grafiki, filmy)
- Copywriting z uwzględnieniem SEO
- Zasady perswazji w reklamie
- **Ćwiczenie:** Tworzenie postów i artykułów reklamowych z uwzględnieniem SEO
- **Metody:** Wykład, warsztaty, analiza przykładów

#### 5. Zarządzanie kampanią marketingową

- **Tematy:** Zarządzanie kampanią na różnych platformach (Google Ads, Facebook Ads, Instagram, LinkedIn, Twitter)
- Optymalizacja kampanii na podstawie wyników (KPI)
- Case study: Analiza i optymalizacja rzeczywistej kampanii
- **Ćwiczenie:** Optymalizacja kampanii na wybranej platformie
- **Metody:** Wykład, case study, ćwiczenia praktyczne

#### 6. Analiza wyników kampanii

- **Tematy:** Korzystanie z narzędzi analitycznych (Google Analytics, Facebook Insights)
- Interpretacja danych kampanii
- Wyciąganie wniosków i rekomendacje na przyszłość
- **Ćwiczenie:** Analiza danych z przykładowej kampanii i prezentacja wniosków
- **Metody:** Wykład, warsztaty, analiza danych

#### 7. Walidacja usługi.

Materiały szkoleniowe:

- Prezentacje z wykładów
- Przykładowe case study
- Checklisty i szablony do planowania kampanii
- Materiały dodatkowe dotyczące narzędzi analitycznych

Metody oceny efektów szkolenia:

- **Studium przypadku:** Analiza rzeczywistej kampanii marketingowej.
- **Feedback:** Informacja zwrotna od trenera dotycząca wyników ćwiczeń i prac warsztatowych.

Szkolenie będzie prowadzone metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom/-czkom na ćwiczenie umiejętności, np. rozmowa na żywo, chat, udostępnianie ekranu, współdzielenie ekranu, dyskusja, analiza case-study, ćwiczenia.

Szkolenie będzie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym. Jedna godzina szkolenia trwa 60 minut i jest godziną zegarową. Przerwy wliczają się w czas szkolenia. Czas poświęcony na walidację wlicza się do czasu szkolenia.

Walidacja poprzez "Obserwację w warunkach stymulowanych" będzie odbywać się poprzez obserwację pracy w czasie ćwiczeń indywidualnych i w grupach, wypowiedzi uczestników, proponowanych rozwiązań analizowanych w case study sytuacji.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> Rozpoczęcie szkolenia	Alicja Nowak	12-12-2024	08:00	08:15	00:15
<b>2 z 8</b> Planowanie kampanii	Alicja Nowak	12-12-2024	08:15	10:00	01:45
<b>3 z 8</b> Analiza konkurencji i trendów rynkowych	Alicja Nowak	12-12-2024	10:00	12:00	02:00
<b>4 z 8</b> przerwa	Alicja Nowak	12-12-2024	12:00	12:15	00:15
<b>5 z 8</b> Tworzenie treści reklamowych	Alicja Nowak	12-12-2024	12:15	13:30	01:15
<b>6 z 8</b> Zarządzanie kampanią marketingową	Alicja Nowak	12-12-2024	13:30	14:30	01:00
<b>7 z 8</b> Analiza wyników kampanii	Alicja Nowak	12-12-2024	14:30	15:30	01:00
<b>8 z 8</b> Walidacja usługi	-	12-12-2024	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Alicja Nowak

Specjalista w zakresie zarządzania i sprzedaży, pedagog, doradca zawodowy. Specjalizuje się w kompetencjach i umiejętnościach związanych z zarządzaniem firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowaniem zespołu i sprzedażą. Posiada 10 lat doświadczenia doświadczenie w edukacji rynkowej - szkoleniowiec w zakresie komunikacji społecznej dla biznesu, zarządzania firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowania zespołu, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, budowania strategii firmy, nabyte w firmie EMAT. Również w firmie EMAT zajmowała się sprzedażą w ciągu ostatnich 5 lat pracy, gdzie nabyła umiejętności praktyczne sprzedażowe, poznała problemy sektora handlu, w tym w sprzedaży i obsłudze klienta e-commerce. 6 lat wiceprezes Stowarzyszenia Lokalny Ośrodek Rozwoju Doradztwa i Szkoleń, gdzie również zajmowała się sprzedażą kierowaną do Klientów biznesowych. Zna problemy i wyzwania sektora handlu, w tym w tworzeniu oferty, planowaniu i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych.

Wykształcenie wyższe: magister, kierunek zarządzanie, specjalizacja menadżer personalny.

adres mailowy: alicja.mnowak@gmail.com

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną przesłane mailowo przed szkoleniem.

### Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt 26-29 ustawy o VAT oraz § 3 ust. 1 pkt 13 i 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r. poz. 701).

## Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) szkolenie będzie realizowane za pośrednictwem platformy ClickMeeting.

b) Wymagania techniczne, które muszą zostać spełnione:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z najaktualniejszych oficjalnych wersji Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania. Aby móc korzystać z usługi na urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik, by odtwarzać dźwięk i obraz

wideo: 512 kbps + 1 Mbps

d) Uczestnik nie musi zakładać konta na Click Meeting, ani ściągać oprogramowania na komputer

e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w szkoleniu - do czasu zakończenia szkolenia w danym dniu.

## Kontakt



**Alicja Nowak**

**E-mail** [alicja.mnowak@gmail.com](mailto:alicja.mnowak@gmail.com)

**Telefon** (+48) 730 891 919