



Szkolenie- Efektywny marketing na platformach Instagram, Tik Tok, Facebook. Strategie tworzenia i planowania treści (Poziom II)

Numer usługi 2024/11/14/36960/2410809

APS Piotr Olgierd Sułkowski



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 27.11.2024 do 29.11.2024

3 750,00 PLN brutto
3 750,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Szkolenie adresowane jest przede wszystkim do:

- osób chcących poznać najnowsze trendy oraz sposoby pozyskiwania klientów w sieci,
- specjalistów ds. marketingu, public relations, mediów społecznościowych,
- informatyków, którzy zajmują się tworzeniem zawartości witryn internetowych mediów społecznościowych,
- osób zajmujących się tworzeniem blogów internetowych,
- Webdeweloperów,

Grupa docelowa usługi

- administratorów stron i serwisów WWW,
- fotografów, operatorów filmowych,
- tłumaczy, lingwistów,
- specjalistów do spraw eksportu,
- specjalistów do spraw komunikacji wewnętrznej (pracownicy działów HR),
- copywriterów,
- osób powracających na rynek pracy, które mogą świadczyć pracę zdalną,
- redaktorów, dziennikarzy, reporterów,
- osób chcących poznać tajniki socialmediów.

Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
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

Usługa przygotowuje do zarządzania reklamami na mediach społecznościowych, do opracowywania materiałów audiowizualnych, do monitorowania efektów prowadzonych działań marketingowych oraz do optymalizacji treści marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza treścią reklam.	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia najważniejsze elementy oraz potrafi określić konstrukcję skutecznej reklamy, - trafnie określa cele reklamowe w odpowiedzi na potrzeby organizacji, - planuje budżet związany z emisją reklamy, - tworzy treści reklam, które skutecznie docierają do odbiorców, - automatyzuje i optymalizuje działania marketingowe, - wykorzystuje min. 2 narzędzia i aplikacje dedykowane do tworzenia treści reklamowych, - projektuje materiały graficzne w postaci m.in. postów i relacji. - wyróżnia elementy wizualnej identyfikacji firmy, - projektuje i publikuje reklamę w formie karuzeli. 	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje materiały audiowizualne.	<ul style="list-style-type: none"> - rozróżnia rodzaje/gatunki materiałów audiowizualnych, - określa cel materiału audiowizualnego, - tworzy scenariusz materiału audiowizualnego, - przygotowuje wytyczne dla wykonawcy materiału audiowizualnego, - omawia zasady przygotowania materiałów audiowizualnych zgodnie z obowiązującym standardem WCAG, - tworzy profesjonalne treści reklamowe z wykorzystaniem telefonu. 	Test teoretyczny
Monitoruje efekty wdrożenia treści marketingowych	<ul style="list-style-type: none"> - rozróżnia programy do monitorowania ruchu w internecie, - dobiera narzędzie do monitorowania ruchu w internecie do kanału dystrybucji, - charakteryzuje narzędzia umożliwiające przeszukiwanie mediów społecznościowych, - analizuje i ocenia treści pod kątem zaangażowania użytkowników, - wykorzystuje sposoby na pobudzenie pożądanej reakcji u odbiorców reklam, - wykorzystuje w sprzedaży strony internetowe zarządzając ich treścią. 	Test teoretyczny
Optymalizuje treści marketingowe.	<ul style="list-style-type: none"> - omawia sposoby optymalizacji treści marketingowych (dobór narzędzi dystrybucji, zmiana treści, grafik, materiałów audiowizualnych). - planuje działania związane z optymalizacją celem poprawy wyników kampanii, - zarządza budżetem kampanii i efektywnością w oparciu o dane pozyskane w procesie optymalizacji treści marketingowych. 	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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szczegółowy program:

Dzień 1

Menedżer Reklam. Omówienie konstrukcji oraz najważniejszych elementów.

Dobór celów reklamowych. Ich podobieństwa, różnice, wady oraz zalety.

Jak nie przepalać budżetu na reklamy - złe i dobre praktyki w działaniach PPC.

Dostępne umiejscowienia reklamowe w serwisach Facebook, Instagram, TikTok.

Tworzenie pełnej kreacji reklamowej od A do Z.

Opis reklamy i podstawy copywritingu - tworzymy teksty, które sprzedają.

Automatyzacja marketingu - jak wdrożyć i jakie daje korzyści?

Optymalizacja treści marketingowych.

Narzędzia i aplikacje przydatne do tworzenia treści.

Projektowanie atrakcyjnych materiałów graficznych: postów, relacji, tła na wydarzenie oraz innych. Rodzaje materiałów graficznych przydatnych w firmie: cenniki, plakaty, identyfikacja wizualna. Jak zaprojektować i opublikować reklamę w formacie karuzeli.

Prawidłowe formaty grafik, zdjęć i filmów w mediach społecznościowych.

Dzień 2

Jak ustawić aparat w telefonie by robił świetne zdjęcia.

Który obiektyw w telefonie sprawdzi się najlepiej. Czy wybierać obiektyw szeroki?

Scenariusz filmu reklamowego dla Twojej branży. Tworzenie angażujących filmów do reklam.

Najlepsze aplikacje do montażu, dodawania napisów i obróbki fotografii.

Oświetlenie i warsztat pracy z telefonem. Kiedy model wygląda najkorzystniej?

Jak pozbyć się cieni z twarzy i dobrać odpowiednią lampę?

Jak się poruszać przy nagrywaniu filmów by obraz był stabilny? Warsztat praktyczny.

Edycja fotografii za pomocą telefonu - wszystko co musisz wiedzieć, żeby Twoje zdjęcie wyglądało obłędnie!

Montaż filmów z użyciem telefonu. Pokażemy jak szybko zmontować gotowy film, dodać do niego efekty, napisy oraz wiele więcej.

Dzień 3

Własna marka na YouTube. Podstawy poruszania się po platformie i dobre praktyki. Prowadzenie transmisji na żywo w platformach Social Media. Na co uważać i po co to robić? Sprawdź kto jest Twoim klientem. Analiza ruchu w internecie.

Pobudzanie pożądanej reakcji u odbiorców reklam.

Jak wykorzystać w sprzedaży strony internetowe i jak zarządzać w nich treścią?

Od czego zależą stawki reklamowe i efektywność kampanii?

Optymalizacja reklam. Na co zwrócić uwagę, gdy chcemy poprawić wyniki?

Walidacja

Podane w harmonogramie godziny szkolenia są godzinami zegarowymi.

Szkolenie realizowane jest z naciskiem na wymiar praktyczny usługi i w większości ma charakter warsztatowy.

Przerwy zostały uwzględnione w harmonogramie usługi i są wliczone w czas realizacji szkolenia.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 5 osób.

Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Menedżer Reklam. Omówienie konstrukcji oraz najważniejszych elementów.(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	09:00	09:30	00:30
2 z 35 Dobór celów reklamowych. Ich podobieństwa, różnice, wady oraz zalety.(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	09:30	10:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 35 Jak nie przepalać budżetu na reklamy - złe i dobre praktyki w działaniach PPC(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	10:00	10:30	00:30
4 z 35 Dostępne umiejscowienia reklamowe w serwisach Facebook, Instagram, TikTok. Tworzenie pełnej kreacji reklamowej od A do Z(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	10:30	11:00	00:30
5 z 35 Przerwa	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	11:00	11:15	00:15
6 z 35 Opisy reklamy i podstawy copywritingu tworzymy teksty, które sprzedają. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	11:15	12:00	00:45
7 z 35 Automatyzacja marketingu - jak wdrożyć i jakie daje korzyści? (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	12:00	12:30	00:30
8 z 35 Optymalizacja treści marketingowych. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 35 Narzędzia i aplikacje przydatne do tworzenia treści. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	13:00	13:30	00:30
10 z 35 Projektowanie atrakcyjnych materiałów graficznych: postów, relacji, tła na wydarzenie oraz innych. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	13:30	14:30	01:00
11 z 35 Przerwa	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	14:30	15:00	00:30
12 z 35 Rodzaje materiałów graficznych przydatnych w firmie: cenniki, plakaty, identyfikacja wizualna. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	15:00	15:30	00:30
13 z 35 Jak zaprojektować i opublikować reklamę w formacie karuzeli. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	15:30	16:00	00:30
14 z 35 Prawidłowe formaty grafik, zdjęć i filmów w mediach społecznościowych. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	27-11-2024	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>15 z 35 Jak ustawić aparat w telefonie by robił świetne zdjęcia. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)</p>	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	09:00	10:00	01:00
<p>16 z 35 Który obiektyw w telefonie sprawdzi się najlepiej. Czy wybierać obiektyw szeroki?(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)</p>	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	10:00	10:30	00:30
<p>17 z 35 Scenariusz filmu reklamowego dla Twojej branży. Tworzenie angażujących filmów do reklam(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)</p>	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	10:30	11:00	00:30
<p>18 z 35 Przerwa</p>	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	11:00	11:15	00:15
<p>19 z 35 Najlepsze aplikacje do montażu, dodawania napisów i obróbki fotografii.(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)</p>	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	11:15	12:00	00:45
<p>20 z 35 Oświetlenie i warsztat pracy z telefonem. Kiedy model wygląda najkorzystniej? (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)</p>	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 35 Jak pozbyć się cieni z twarzy i dobrać odpowiednią lampę?(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	13:00	14:00	01:00
22 z 35 Jak się poruszać przy nagrywaniu filmów by obraz był stabilny? Warsztat praktyczny.(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	14:00	15:00	01:00
23 z 35 Przerwa	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	15:00	15:30	00:30
24 z 35 Edycja fotografii za pomocą telefonu - wszystko co musisz wiedzieć, żeby Twoje zdjęcie wyglądało obłędnie!(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	15:30	16:00	00:30
25 z 35 Montaż filmów z użyciem telefonu. Pokażemy jak szybko zmontować gotowy film, dodać do niego efekty, napisy oraz wiele więcej.(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	28-11-2024	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 35 Własna marka na YouTube. Podstawy poruszania się po platformie i dobre praktyki. (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	09:00	10:00	01:00
27 z 35 Prowadzenie transmisji na żywo w platformach Social Media. Na co uważać i po co to robić?(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	10:00	11:00	01:00
28 z 35 Przerwa	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	11:00	11:15	00:15
29 z 35 Sprawdź kto jest Twoim klientem. Analiza ruchu w internecie.(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	11:15	12:00	00:45
30 z 35 Pobudzanie pożądanej reakcji u odbiorców reklam.(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	12:00	13:00	01:00
31 z 35 Jak wykorzystać w sprzedaży strony internetowe i jak zarządzać w nich treścią?(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 35 Od czego zależą stawki reklamowe i efektywność kampanii?(chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	14:00	15:00	01:00
33 z 35 Przerwa	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	15:00	15:30	00:30
34 z 35 Optymalizacja reklam. Na co zwrócić uwagę, gdy chcemy poprawić wyniki? (chat, wykład, rozmowa, ćwiczenia)	Bartłomiej Matulewicz	29-11-2024	15:30	16:30	01:00
35 z 35 Walidacja	-	29-11-2024	16:30	17:00	00:30

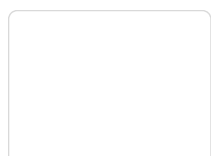
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 750,00 PLN
Koszt usługi netto	3 750,00 PLN
Koszt godziny brutto	156,25 PLN
Koszt godziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartłomiej Matulewicz



Magister Zarządzania ze specjalizacją Komunikacja w Biznesie na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

W swojej karierze zawodowej pracował jako konsultant infolinii, doradca Help Desc, mentor, specjalista ds. reklamacji, czy Team Leader w branży telekomunikacji. Od 2017 roku związany z branżą marketingu internetowego, w której pomaga firmom w budowaniu zasięgów. Jako Key Account Manager obsługiwał firmy z różnych sektorów i branż, współpracował zarówno z mikroprzedsiębiorcami jak również z wielkimi korporacjami, a zdobyte doświadczenie pozwala mu patrzeć na obsługę z różnych perspektyw.

Poza pracą z klientem bierze udział w zarządzaniu produktem B2B, współtworzy procesy obsługi, jest mentorem i ekspertem obszarowym. Udziela się jako prelegent w wydarzeniach branżowych, ma na swoim koncie wystąpienia przed kilkusetosobową publicznością. Członek grup roboczych IAB (SEM oraz AI), od 2019 roku posiadacz certyfikatu DIMAQ (ID CP-0001924).

Poza karierą zawodową jest właścicielem portalu internetowego RetroFutbol (rfl.pl), w którym zarządza kilkunastoosobową redakcją. Hobbystycznie zajmuje się składem książek i czasopism do druku. Jest kibicem i wiceprezesem polskiego stowarzyszenia kibiców Manchesteru United w Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje materiały dydaktyczne w wersji elektronicznej oraz skrypt szkoleniowy.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com przed zapisem na usługę!

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze znajdują się pod tym linkiem: <https://support.zoom.us/hc/en-us/articles/201362023-System-Requirements-for-PC-Mac-and-Linux>

Kontakt



Piotr Sułkowski

E-mail psulkowski@gmail.com

Telefon (+48) 500 026 554