



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Skuteczna reklama na Facebooku i Instagramie - teoria i praktyka z Arturem Jabłońskim

Numer usługi 2024/12/14/164038/2464380

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 01.04.2025 do 02.04.2025

3 150,00 PLN brutto

3 150,00 PLN netto

210,00 PLN brutto/h

210,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią: <ol style="list-style-type: none">1. Menadżerowie marketingu – osoby odpowiedzialne za strategię i efektywność działań marketingowych w organizacji.2. Specjaliści ds. marketingu cyfrowego – osoby zajmujące się tworzeniem i optymalizacją kampanii w mediach społecznościowych3. Twórcy treści – copywriterzy, graficy, którzy chcą wykorzystać narzędzia do efektywniejszego tworzenia atrakcyjnych treści.4. Przedsiębiorcy i właściciele firm – osoby, które chcą zautomatyzować i usprawnić działania marketingowe w swoich przedsiębiorstwach.5. Zespoły marketingowe – grupy pracowników dążące do zwiększenia produktywności i innowacyjności.6. Studenci i absolwenci kierunków marketingowych – osoby chcące poszerzyć swoje kompetencje o najnowsze technologie AI stosowane w marketingu.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	26
Data zakończenia rekrutacji	31-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	15
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest dostarczenie uczestnikom kompleksowej wiedzy i praktycznych umiejętności związanych z planowaniem, realizacją oraz analizą reklam na platformach Facebook i Instagram. Szkolenie ma na celu nauczenie uczestników, jak efektywnie zarządzać kampaniami reklamowymi, tworzyć skuteczne i angażujące treści reklamowe, a także jak analizować dane, aby optymalizować strategie marketingowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia podstawowe funkcje Menadżera Reklam i określa ich zastosowanie w kampaniach marketingowych	Uczestnik wskazuje i opisuje kluczowe funkcje Menadżera Reklam na podstawie przykładowych kampanii.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje strategie targetowania i segmentowania odbiorców oraz dobiera odpowiednie metody kierowania reklam do wybranych grup docelowych	Uczestnik analizuje przykładowe grupy odbiorców i dopasowuje właściwe strategie targetowania w Menadżerze Reklam.	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje efektywne grafiki reklamowe oraz formułuje angażujące teksty zgodnie z zasadami marketingu i psychologii reklamy	Uczestnik tworzy przykładową reklamę, która spełnia określone standardy wizualne i językowe oraz uzasadnia wybór zastosowanych elementów.	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 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

1. Wprowadzenie do reklamy na Facebooku

- Podstawowe zasady reklamy na Facebooku – kiedy i dlaczego warto promować posty.
- Fakty i mity dotyczące reklamy na Facebooku.
- Menadżer reklam (Ads Manager) – struktura, funkcje i możliwości.
- Konfiguracja konta reklamowego: ustawienia, rozliczenia, metody płatności i faktury.
- Facebook Business Manager – zastosowanie i korzyści.
- Regulamin reklam na Facebooku – dozwolone i zakazane treści.

2. Cele reklamowe na Facebooku

- Struktura kampanii reklamowej: Cele – Zestawy Reklam – Reklamy.
- Omówienie dostępnych celów reklamowych i ich praktyczne zastosowanie.
- Dobór celu reklamowego w zależności od strategii marketingowej.
- Optymalizacja kampanii w oparciu o wybrany cel reklamowy i algorytm Facebooka.

3. Grupy docelowe na Facebooku i Instagramie

- Strategia budżetowa – jak efektywnie planować wydatki na reklamy.
- Wpływ budżetu na efektywność kampanii.
- Wybór lokalizacji reklamy – targeting na Polskę, regiony i miasta.
- Tworzenie grup odbiorców na podstawie zainteresowań, demografii i zachowań.

4. Niestandardowe grupy odbiorców

- Tworzenie niestandardowych i podobnych grup odbiorców.
- Budowanie grup na podstawie interakcji użytkowników na Facebooku i Instagramie.
- Wykorzystanie danych zewnętrznych (np. bazy e-mailowe, formularze kontaktowe).
- Targetowanie reklam dla firm B2B oraz osób z wysoką siłą nabywczą.

5. Remarketing na Facebooku i Instagramie

- Rola i działanie Piksela Facebooka.
- Metody instalacji Piksela Facebooka.
- Rodzaje remarketingu i ich zastosowanie w kampaniach reklamowych.
- Docieranie do użytkowników na podstawie ich aktywności online.

6. Tworzenie reklam na Facebooku – krok po kroku

- Praktyczny proces uruchamiania reklamy.
- Unikanie najczęstszych błędów reklamowych.
- Tworzenie skutecznych grafik i treści reklamowych.
- Przykładowe struktury konta reklamowego do wdrożenia po szkoleniu.

7. Analiza i optymalizacja reklam na Facebooku i Instagramie

- Jak analizować wyniki kampanii – czytanie raportów reklamowych.
- Monitorowanie działań konkurencji.
- Kluczowe wskaźniki efektywności (ROAS, współczynnik konwersji, CPC itp.).
- Mierzenie skuteczności kampanii za pomocą UTM i porównanie wyników z Google Analytics.

8. Automatyzacja i optymalizacja kampanii reklamowych

- Wprowadzanie zmian i testowanie kampanii.
- Użycie wykluczeń w kampaniach.
- Automatyzacja działań reklamowych – reguły automatyczne i narzędzia zewnętrzne.
- Zaawansowane strategie optymalizacji (ręczne stawki, grupowanie zainteresowań).

9. Zaawansowany remarketing i sekwencje reklamowe

- Segmentacja użytkowników według zachowań (czas na stronie, odwiedzone podstrony).
- Tworzenie scenariuszy remarketingowych i lejków sprzedażowych.
- Strategie docierania do nowych grup odbiorców poprzez remarketing.
- Ćwiczenia praktyczne – konfigurowanie niestandardowych grup remarketingowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Pierwsze kroki z reklamą na Facebooku; Jak uruchomić podstawową reklamę - promowanie postów	Artur Jabłoński	01-04-2025	10:00	10:45	00:45
2 z 19 Omówienie Panelu reklamowego na Facebooku	Artur Jabłoński	01-04-2025	10:45	11:30	00:45
3 z 19 Przerwa kawowa	Artur Jabłoński	01-04-2025	11:30	11:45	00:15
4 z 19 Ustawienia konta, metody płatności, faktury; Co wolno, a czego nie wolno reklamować na FB	Artur Jabłoński	01-04-2025	11:45	12:30	00:45
5 z 19 Struktura kampanii reklamowych, cele reklamowe	Artur Jabłoński	01-04-2025	12:30	13:15	00:45
6 z 19 Przerwa obiadowa	Artur Jabłoński	01-04-2025	13:15	14:15	01:00
7 z 19 Grupy docelowe na Facebooku i Instagramie	Artur Jabłoński	01-04-2025	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 19 Przerwa kawowa	Artur Jabłoński	01-04-2025	15:00	15:15	00:15
9 z 19 Dobieranie budżetu, lokalizacja, dobieranie zainteresowań	Artur Jabłoński	01-04-2025	15:15	16:00	00:45
10 z 19 Niestandardowe grupy odbiorców	Artur Jabłoński	02-04-2025	10:00	10:45	00:45
11 z 19 Remarketing na Facebooku i Instagramie	Artur Jabłoński	02-04-2025	10:45	11:30	00:45
12 z 19 Przerwa kawowa	Artur Jabłoński	02-04-2025	11:30	11:45	00:15
13 z 19 Tworzenie reklamy krok po kroku: Uruchamianie reklamy, najczęstsze błędy, skuteczne grafiki	Artur Jabłoński	02-04-2025	11:45	12:30	00:45
14 z 19 Przerwa obiadowa	Artur Jabłoński	02-04-2025	12:30	13:30	01:00
15 z 19 Analiza reklam na Facebooku i Instagramie	Artur Jabłoński	02-04-2025	13:30	14:15	00:45
16 z 19 Jak czytać raporty reklamowe, mierzenie skuteczności	Artur Jabłoński	02-04-2025	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 19 Optymalizacja reklam na Facebooku i Instagramie; Wprowadzanie zmian, automatyzacja, nietypowe rozwiązania	Artur Jabłoński	02-04-2025	15:00	15:45	00:45
18 z 19 Sesja Q&A, podsumowanie	Artur Jabłoński	02-04-2025	15:45	16:00	00:15
19 z 19 Walidacja usługi	-	02-04-2025	16:00	16:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Jabłoński

Przedsiębiorca, konsultant i edukator. Założyciel i CEO firmy szkoleniowo-doradczej i agencji marketingowej digitalk. Wraz z zespołem pomaga firmom zwiększyć sprzedaż i usprawnić działania marketingowe i sprzedażowe poprzez doradztwo, szkolenia lub prowadzenie kampanii. Pracował m.in. dla: Swiss, Ergo Hestia, Oferteo, Wydawnictwa Znak, Otomoto, Otodom, NEUCA, Sphinx, Tel Aviv Urban Food Województw Pomorskiego i Kujawsko-Pomorskiego czy Instytutu Matki i Dziecka.

Prowadzi szkolenia, doradza i realizuje kampanie dla firm i instytucji różnego typu – od korporacji przez MŚP po instytucje kultury czy urzędy.

Na sali szkoleniowej spędził już ponad 6 tysięcy godzin. To do niego inne agencje wysyłają swoich ludzi, by nauczyć ich tworzyć skuteczne kampanie.

Autor czterech bestsellerowych poradników biznesowych: "Skuteczna reklama na Facebooku i Instagramie", "Jak pisać, żeby chcieli czytać (i kupować)" (nr 1 na liście sprzedaży w Empiku w kategorii marketing nieprzerwanie od kilku lat), „Skuteczna reklama na LinkedIn”, „Zrozumieć Marketing”, jak również jednego z najpoczytniejszych polskich blogów o marketingu: www.ArturJablonski.com i najchętniej słuchanych podcastów - Konkretnie o Marketingu i Sprzedaży.

Wykładowca licznych studiów podyplomowych w całej Polsce:

Wyższych Szkół Bankowych, AGH w Krakowie oraz Politechniki Białostockiej.

Nagradzany prelegent najważniejszych konferencji marketingowych w kraju.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1 godzina dydaktyczna= 45 minut. Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe, Planujemy 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz dłuższą obiadową. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Adres

ul. 1 Maja 191

25-646 Kielce

woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail kontakt@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338