



B6 Consulting Group  
Milena Marciniak

★★★★★ 4,9 / 5

497 ocen

## Lejek Sprzedażowy 360° – Kompleksowy System Generowania Klientów

Numer usługi 2025/02/07/124626/2547953

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 12.02.2025 do 07.02.2027

1 230,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

153,75 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

- ✅ Przedsiębiorców i właścicieli firm – którzy chcą skutecznie automatyzować proces sprzedaży i zwiększać konwersję.
- ✅ Marketerów i specjalistów ds. sprzedaży – którzy chcą projektować i optymalizować lejki sprzedażowe w swoich kampaniach.
- ✅ E-commerce i sklepów internetowych – szukających efektywnych metod generowania ruchu i konwersji klientów.
- ✅ Freelancerów i konsultantów – którzy chcą wdrożyć skuteczne strategie pozyskiwania klientów dla swoich usług.
- ✅ Startupów i nowych biznesów – planujących budowę zautomatyzowanego systemu sprzedaży i pozyskiwania leadów.
- ✅ Agencji marketingowych – które chcą oferować klientom skuteczne rozwiązania w zakresie automatyzacji sprzedaży.

**Minimalna liczba uczestników**

5

**Maksymalna liczba uczestników**

12

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

8

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnicy szkolenia zdobędą umiejętność projektowania, wdrażania i optymalizacji lejków sprzedażowych, które skutecznie konwertują użytkowników w klientów. Nauczą się, jak wykorzystać automatyzację, narzędzia marketingowe oraz strategie contentowe do budowy efektywnej ścieżki zakupowej. Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili

tworzyć strategie pozyskiwania leadów i zwiększania sprzedaży w oparciu o dane i testowanie różnych wariantów kampanii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Metoda walidacji |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Uczestnik szkolenia zdobędzie wiedzę na temat budowy i optymalizacji lejków sprzedażowych. Będzie potrafił projektować struktury generujące klientów, analizować dane marketingowe oraz dostosowywać kampanie reklamowe do różnych etapów lejka. Zdobędzie również kompetencje w zakresie automatyzacji procesów sprzedaży i skutecznej komunikacji z potencjalnym klientem. | 1. Uczestnik potrafi stworzyć strategię lejka sprzedażowego dla konkretnego produktu lub usługi.<br>2. Uczestnik analizuje efektywność kampanii marketingowej na podstawie kluczowych wskaźników (KPI).<br>3. Potrafi dobrać odpowiednie narzędzia do automatyzacji procesu sprzedaży i lead generation.<br>4. Umie tworzyć skuteczne komunikaty reklamowe i treści dostosowane do każdego etapu lejka.<br>5. Wykorzystuje narzędzia analityczne do optymalizacji działań 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

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

Lejek Sprzedażowy 360° – Kompleksowy System Generowania Klientów

 Czas trwania: 8 godzin

Szkolenie obejmuje teorię oraz warsztaty praktyczne, pozwalające uczestnikom samodzielnie zaprojektować i wdrożyć skuteczny lejek sprzedażowy.

#### ♦ MODUŁ 1: Wprowadzenie do lejków sprzedażowych (1h)

- Czym jest lejek sprzedażowy i dlaczego jest kluczowy w marketingu?
- Struktura lejka sprzedażowego – etapy świadomość, zainteresowanie, decyzja, zakup (AIDA).
- Przegląd skutecznych lejków w różnych branżach.

#### ♦ MODUŁ 2: Projektowanie lejka sprzedażowego (1,5h)

- Określanie grupy docelowej i budowanie profilu idealnego klienta (ICP).
- Tworzenie wartościowej oferty – USP (Unikalna Propozycja Wartości).
- Mapowanie ścieżki klienta – jak prowadzić użytkownika od pierwszego kontaktu do zakupu?

#### ♦ MODUŁ 3: Narzędzia do budowy i automatyzacji lejka (1,5h)

- CRM, chatboty, e-mail marketing, lead magnety – jak je wykorzystać?
- Automatyzacja procesu sprzedaży i nurturing leadów.
- Wybór platform reklamowych i landing page'y do budowy lejków.

#### ♦ MODUŁ 4: Płatne kampanie reklamowe jako element lejka (2h)

- Facebook Ads, TikTok Ads, Google Ads – dobór platformy i strategia budżetowa.
- Tworzenie skutecznych reklam dopasowanych do etapów lejka.
- Testowanie i optymalizacja kampanii – jak analizować dane i poprawiać wyniki?

#### ♦ MODUŁ 5: Analiza, optymalizacja i skalowanie lejka (1h)

- Jak mierzyć efektywność lejka sprzedażowego?
- Kluczowe wskaźniki KPI i narzędzia analityczne.
- Skalowanie i rozwój lejków sprzedażowych – co dalej po pierwszym sukcesie?

#### ♦ MODUŁ 6: Warsztaty praktyczne (1h)

- Uczestnicy opracowują własny lejek sprzedażowy dla swojego produktu/usługi.
- Konsultacje i omówienie strategii z prowadzącym.

#### 🎯 Efekt szkolenia:

Uczestnicy zdobędą umiejętność projektowania, wdrażania i optymalizacji lejków sprzedażowych, co przełoży się na skuteczniejsze generowanie klientów i większą sprzedaż.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

| Przedmiot / temat zajęć                                                                 | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 6</b><br>Wprowadzenie do lejków sprzedażowych – podstawy i znaczenie             | Dawid Marciniak | 07-02-2027            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| <b>2 z 6</b> Tworzenie skutecznej strategii marketingowej dla lejka                     | Dawid Marciniak | 07-02-2027            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>3 z 6</b> Narzędzia do budowy lejków – landing pages, lead magnety, e-mail marketing | Dawid Marciniak | 07-02-2027            | 11:30               | 13:00               | 01:30         |
| <b>4 z 6</b> Płatne kampanie reklamowe: Facebook Ads, TikTok Ads, Google Ads            | Dawid Marciniak | 07-02-2027            | 14:00               | 16:00               | 02:00         |
| <b>5 z 6</b> Analiza i optymalizacja lejka – KPI, testy A/B, skalowanie kampanii        | Dawid Marciniak | 07-02-2027            | 16:00               | 17:00               | 01:00         |
| <b>6 z 6</b> Warsztaty praktyczne – tworzenie i audyt lejków uczestników                | Dawid Marciniak | 07-02-2027            | 17:00               | 18:00               | 01:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 230,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 000,00 PLN |

Koszt osobogodziny brutto

153,75 PLN

Koszt osobogodziny netto

125,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dawid Marciniak

Dawid Marciniak to specjalista w zakresie cyfrowej transformacji i marketingu wideo, założyciel B6 Consulting Group. Posiada ponad 13-letnie doświadczenie w branży reklamowej, w tym w tworzeniu strategii marketingowych, projektowaniu lejków sprzedażowych oraz prowadzeniu skutecznych kampanii reklamowych na Facebooku i TikToku.

Jest ekspertem w wykorzystaniu sztucznej inteligencji w marketingu, pomagając firmom automatyzować procesy sprzedażowe i komunikacyjne.

Jako wykładowca na ASBiRO oraz prelegent na licznych konferencjach, dzieli się swoją wiedzą w zakresie nowoczesnego marketingu, AI oraz digitalizacji biznesu. Współpracował z wieloma markami, rozwijając ich obecność w mediach społecznościowych i budując skuteczne strategie pozyskiwania klientów.

Specjalizacje:

Marketing AI – wykorzystanie sztucznej inteligencji w strategiach marketingowych TikTok &

Facebook Ads – zaawansowane kampanie reklamowe

Automatyzacja marketingu – AI w generowaniu leadów i analizie rynku

Wideo marketing – strategie budowania marki poprzez content video

Lejki sprzedażowe – optymalizacja ścieżek zakupowych klientów

Dzięki praktycznemu podejściu i wiedzy o najnowszych trendach, pomaga przedsiębiorcom skutecznie rozwijać swoje biznesy w cyfrowym świecie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma:

- ✓ Materiały szkoleniowe w formie PDF – Podręcznik opisujący kluczowe zagadnienia związane z lejkami sprzedażowymi, strategią marketingową i analizą efektywności kampanii.
- ✓ Checklisty i szablony – Gotowe checklisty do budowy skutecznego lejka, szablony e-maili, copy reklamowe oraz wzory landing pages.
- ✓ Lista narzędzi rekomendowanych do tworzenia lejków – Zestawienie programów i platform do budowy landing pages, automatyzacji marketingu, analizy danych oraz testów A/B.
- ✓ Indywidualny arkusz do planowania lejka sprzedażowego – Interaktywny dokument do samodzielnego projektowania lejka oraz analiza jego skuteczności.
- ✓ Certyfikat ukończenia szkolenia – Oficjalne potwierdzenie zdobytych kompetencji, które uczestnicy otrzymają w formie elektronicznej.

# Adres

ul. 3 Maja 1

60-001 Poznań

woj. wielkopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Dawid Marciniak**

**E-mail** [dawid.marciniak@b-6.pl](mailto:dawid.marciniak@b-6.pl)

**Telefon** (+48) 695 853 687