

DIGITALK Artur
Jabłoński

Brak ocen dla tego dostawcy

Skuteczna Reklama w Google ADS

Numer usługi 2025/03/27/178714/2654277

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 20.05.2025 do 20.05.2025

1 168,50 PLN brutto

950,00 PLN netto

194,75 PLN brutto/h

158,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do właścicieli e-commerce i firm B2B, którzy chcą skutecznie wykorzystywać Google Ads do promocji, optymalizować kampanie i zwiększać konwersje. Dedykowane także marketerom i specjalistom ds. reklamy online, którzy chcą lepiej planować budżety, budować efektywne struktury kampanii i dostosowywać działania do lejka sprzedażowego. Uczestnicy nauczą się tworzenia i konfiguracji kampanii, analizy wyników oraz unikania błędów, co pozwoli na zwiększenie skuteczności działań reklamowych.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	19-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy nauczą się tworzenia i konfiguracji kampanii Google Ads, doboru celów i strategii licytacji, skutecznego targetowania odbiorców oraz optymalizacji budżetu. Pozną techniki analizy wyników, testowania A/B i dostosowywania kampanii do lejka sprzedażowego. Dowiedzą się, jak unikać typowych błędów, zwiększać konwersje i poprawiać ROAS. Szkolenie obejmuje także automatyzację kampanii, wykorzystanie remarketingu oraz zaawansowane strategie optymalizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzenie i konfiguracja kampanii.	Uczestnik potrafi poprawnie wybrać cel kampanii do strategii marketingowej i biznesowej.	Test teoretyczny
Targetowanie i segmentacja odbiorców.	Uczestnik potrafi odpowiednio dobrać grupy odbiorców.	Test teoretyczny
Zaawansowane strategie reklamowe.	Uczestnik zna i potrafi wymieniać zaawansowane strategie reklamowe.	Test teoretyczny
Optymalizacja kampanii i analiza wyników.	Uczestnik zna i potrafi zidentyfikować kluczowe wskaźniki efektywności (KPI).	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, po szkoleniu uczestnik otrzymuje dokument zawierający 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, po szkoleniu zostaje przekazana 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Fundamenty skutecznych kampanii Google Ads

- jak zbudować skuteczną strukturę konta reklamowego?
- jakie ustawienia są kluczowe dla sukcesu kampanii?
- jak właściwie mierzyć efekty działań i konwersje?
- jak dobrać odpowiedni budżet i go skalować?
- które rodzaje kampanii sprawdzą się w Twoim biznesie?

Strategia i struktura kampanii, która sprzedaje

- jak stworzyć lejek reklamowy, który faktycznie generuje sprzedaż?
- w jaki sposób Performance Max może uzupełnić Twoje działania?
- jak połączyć różne typy kampanii w spójną całość?
- jaką strukturę kampanii przyjąć dla B2B, a jaką dla e-commerce?
- jak optymalizować automatyczne kampanie jak generowania popytu czy performance max

Analityka i optymalizacja - jak wycisnąć więcej z budżetu?

- jak wykorzystać Google Analytics 4 do poprawy wyników?
- które grupy odbiorców przynoszą najlepsze efekty?
- jak zoptymalizować kampanie produktowe, by zwiększyć ROAS, a kampanie leadowe, aby obniżyć koszt konwersji?
- jak prowadzić skuteczny remarketing?

Zaawansowane techniki, które zwiększą przewagę nad konkurencją

- zaawansowane strategie ustalania stawek – jak uchronić budżet przed spodziewanym gorszym okresem sprzedaży? Co zrobić, gdy mieliśmy błąd na stronie i nie chcemy, aby system uczył się na błędnych danych?
- w jaki sposób AI może pomóc w tworzeniu lepszych reklam?
- nietypowe formaty reklamowe – jak reklama karuzelowa
- indywidualne konsultacje i odpowiedzi na Twoje pytania

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Fundamenty skutecznych kampanii Google Ads	MATEUSZ MACHULSKI	20-05-2025	10:00	11:35	01:35
2 z 4 Strategia i struktura kampanii, która sprzedaje	MATEUSZ MACHULSKI	20-05-2025	11:45	13:15	01:30
3 z 4 Analityka i optymalizacja - jak wycisnąć więcej z budżetu?	MATEUSZ MACHULSKI	20-05-2025	14:00	15:40	01:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 4 Zaawansowane techniki, które zwiększą przewagę nad konkurencją	MATEUSZ MACHULSKI	20-05-2025	15:45	17:00	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 168,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	194,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	158,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MATEUSZ MACHULSKI

Ponad 10-letnie doświadczenie w branży marketingowej. Podczas konsultacji skupia się na podejściu strategicznym do biznesu oraz analitycznym do danych, aby przełożyć je na realne działania.

Prowadził szkolenia, konsultował oraz realizował kampanie reklamowe dla firm z +15 branż na +23 rynkach w Europie, ale i na świecie. Swoje umiejętności potrafił przekuć w praktyczne osiągnięcia, m.in. tworząc od podstaw największy polski portal sprzedaży biletów do atrakcji turystycznych.

Jako wykładowca na Uniwersytecie Łódzkim przekazuje wiedzę kolejnym pokoleniom specjalistów. Jest twórcą uznanych kursów online dotyczących Google Ads i analityki oraz autorem artykułów w prestiżowych magazynach branżowych, takich jak Marketer+ i Sprawny Marketing Magazyn.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu otrzymasz:

- certyfikat ukończenia kursu
- dostęp kursu online Skuteczna Reklama w Google ADS
- materiały po szkoleniu w formie prezentacji
- dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku, dostępnej tylko dla uczestników szkoleń, gdzie zawsze będzie można konsultować swoje działania

Adres

ul. Tytusa Chałubińskiego 8
00-613 Warszawa
woj. mazowieckie

Należy zgłosić się do recepcji budynku. Następnie zostaniecie pokierowani na odpowiednie piętro i salę szkoleniową.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Kubasiewicz

E-mail kontakt@digitalk.pl

Telefon (+48) 601 304 784