



Ewelina Łuczyńska  
FLOW



## Bezkosztowy i skuteczny marketing w internecie. Jak bez budżetu reklamowego skutecznie sprzedawać w internecie i zabezpieczyć się przed kryzysem? - szkolenie.

Numer usługi 2025/04/09/45536/2680291

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.04.2025 do 25.04.2025

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Identyfikator projektu</b>	Małopolski Pociąg do kariery
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Usługa dedykowana dla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-właścicieli i pracowników firm, którzy chcą efektywnie wykorzystywać email marketing i Instagram do promocji swoich produktów i usług oraz chcą samodzielnie prowadzić działania marketingowe bez angażowania w nie finansowych środków</li> <li>-wszystkich osób, które są zainteresowane zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia działań marketingowych z wykorzystaniem email marketingu oraz Instagrama,</li> <li>- uczestników projektu Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń,</li> <li>- uczestników projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUPKaków.</li> </ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	23-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	20

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego pozyskiwania klientów przy użyciu bezpłatnych narzędzi: email marketing oraz Instagram.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą o kluczowych zasadach i funkcjonalnościach email marketingu oraz Instagramu	wskazuje elementy skutecznego formularza zapisu do newslettera	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje kluczowe zasady dotyczące tworzenia skutecznych Instagram Reels i Stories	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy skuteczne kampanie email marketingowe oraz angażujące treści na Instagramie	określa sposób przygotowania planu strategii newsletterowej dopasowanej do konkretnej usługi lub produktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa, jak optymalizować treści na Instagramie pod kątem algorytmów, zapewniając większy zasięg i zaangażowanie odbiorców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa zasady doboru estetyki wizualnej w kampaniach emailowych, takie jak kolorystyka, czcionki i układ treści, które wpływają na skuteczność komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje zasady tworzenia spójnej estetyki na Instagramie, która pasuje do marki i przyciąga odbiorców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
ma świadomość roli strategii i estetyki w tworzeniu treści marketingowych na Instagramie oraz w kampaniach emailowych		

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie potwierdzające 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?**

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?**

Zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

1. Szkolenie dedykowane dla:

-właścicieli i pracowników firm, którzy chcą efektywnie wykorzystywać email marketing i Instagram do promocji swoich produktów i usług oraz chcą samodzielnie prowadzić działania marketingowe bez angażowania w nie finansowych środków

-wszystkich osób, które są zainteresowane zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia działań marketingowych z wykorzystaniem email marketingu oraz Instagrama,

- uczestników projektu Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń,

- uczestników projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUPKraów.

2. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie zoom, samodzielne stanowiska komputerowe.

3. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania. Do udziału w szkoleniu potrzebna jest podstawowa wiedza z zakresu obsługi komputera i telefonu.

4. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., na 8 godzin zegarowych zajęć przewidziano 30 minut przerwy. Przerwa nie jest wliczona w czas trwania zajęć. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.

5. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników: test teoretyczny zamknięty on-line - pytania jednokrotnego wyboru z automatycznym generowaniem i udostępnianiem wyników.

### **Ramowy program szkolenia:**

#### **Dzień 1: EMAIL MARKETING**

##### **MODUŁ 1 – Dlaczego email marketing?**

- Wstęp od email marketingu
- Content wysokiej wartości jako najlepszy sposób na zdobycie danych klientskich
- Rodzaje contentu wysokiej wartości
- Metodyka tworzenia contentu wysokiej wartości
- Dobre praktyki podczas contentu wysokiej wartości

##### **MODUŁ 2 – Jak skutecznie robić email marketing**

- Składowe formularza zapisu
- Tworzenie dobrze konwertującego formularza zapisu do newslettera

- Dane kontaktowe w formularzu zapisu
- Teoria podziału na 2 główne typy maili w skrzynce odbiorczej

### **MODUŁ 3 – Poprawna konstrukcja newslettera**

- Jak stworzyć idealny temat maila
- Cechy dobrze konwertującego tematu maila
- Dobrze napisany preheader jako sposób na zniechęcenie do rezygnacji z otwarcia maila
- Jak stworzyć preheader
- Kiedy wysyłać maile?
- Jak poprawnie budować treść maila reklamowego

### **MODUŁ 4 – Pozostałe aspekty email marketingu**

- Anatomia dobrze konwertującego maila
- Jak konstruować poprawne maile
- Dlaczego CTA jest najważniejszą częścią newslettera
- Podstawowe aspekty prawne email marketingu

### **MODUŁ 5 – Email marketing w praktyce**

- Obsługa programu do wysyłki newslettera
- Budowa strategii newslettera dla konkretnego produktu

### **Dzień 2:**

### **INSTAGRAM MARKETING**

#### **MODUŁ 1 – Wstęp do przyszłych działań**

- Prawidłowe ustawienie profilu
- Typy profili
- Biogram

#### **MODUŁ 2 – Podstawy działania Instagrama**

- Demografia użytkowników instagrama
- Podstawy komunikacji na insagramie
- Określanie instagramowej osoby
- Dlaczego warto skupić się na najwierniejszych obserwatorach?
- Oprawa graficzna profilu

#### **MODUŁ 3 – Wszystko o pozycjonowaniu na instagramie**

- Metodyka stosowania hashtagów
- Jak stworzyć unikalne hasztagi?
- Jakich błędów nie popełniać
- Instagram SEO
- Strategii Pozycjonowania

#### **MODUŁ 4 – Reels jako sposób na dotarcie do nowych klientów**

- Cechy virusowych instagram reels
- Algorytmy odpowiadające za Reelsy
- Montaż i dodawanie napisów Instagram Reels
- Tworzenie wysokiej jakości Reelsów
- Błędy podczas tworzenia Reelsów

#### MODUŁ 5 – Sprzedaż bezpośrednia poprzez moduł wiadomości

- Kilka słów o direct messages
- Sposoby na rozpoczęcie komunikacji z klientami

#### MODUŁ 6 – Ocieplanie obserwujących w celu zwiększenia konwersji

- Jak tworzyć angażujące stories
- Zasady działania Stories
- Funkcje stories

#### MODUŁ 7 – Jak stworzyć strategię pod własny produkt/usługę

- Ustalenie celu działania
- Budowa skutecznej strategii szybkiego rozwoju profilu

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Dlaczego email marketing? Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia	Marcin Pośpiech	24-04-2025	08:00	09:00	01:00
<b>2 z 13</b> Jak skutecznie robić email marketing. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia	Marcin Pośpiech	24-04-2025	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 13</b> Pozostałe aspekty email marketingu. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia .	Marcin Pośpiech	24-04-2025	11:00	12:00	01:00
<b>4 z 13</b> Poprawna konstrukcja newslettera. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia	Marcin Pośpiech	24-04-2025	12:30	14:30	02:00
<b>5 z 13</b> Email marketing w praktyce. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia .	Marcin Pośpiech	24-04-2025	14:30	16:00	01:30
<b>6 z 13</b> Wstęp do przyszłych działań. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia .	Marcin Pośpiech	25-04-2025	08:00	09:00	01:00
<b>7 z 13</b> Podstawy działania Instagrama. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia .	Marcin Pośpiech	25-04-2025	09:00	10:00	01:00
<b>8 z 13</b> Wszystko o pozycjonowaniu na instagramie. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia .	Marcin Pośpiech	25-04-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 13</b> Reels jako sposób na dotarcie do nowych klientów	Marcin Pośpiech	25-04-2025	11:00	12:00	01:00
<b>10 z 13</b> Sprzedaż bezpośrednia poprzez moduł wiadomości. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia	Marcin Pośpiech	25-04-2025	12:30	13:30	01:00
<b>11 z 13</b> Ocieplanie obserwujących w celu zwiększenia konwersji. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia	Marcin Pośpiech	25-04-2025	13:30	14:30	01:00
<b>12 z 13</b> Jak stworzyć strategię pod własny produkt/usługę. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia	Marcin Pośpiech	25-04-2025	14:30	15:50	01:20
<b>13 z 13</b> Test walidujący online i udostępnienie wyników.	-	25-04-2025	15:50	16:00	00:10

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Marcin Pośpiech

Od 16 lat zajmuje się realizacją projektów marketingowych, wspierając zarówno małe, średnie, jak i duże przedsiębiorstwa. Jego doświadczenie obejmuje realizację długookresowych, wysokobudżetowych projektów, które łączą produkcję filmową z działaniami szkoleniowymi i marketingowymi. Jego specjalizacje obejmują analizę rynku, budowę ofert, analizę konkurencji, e-mail marketing, Google Marketing, Facebook Marketing, LinkedIn, tworzenie lejków sprzedażowych, content marketing, a także produkcję treści foto i wideo oraz audyty marketingowe. Przeprowadził ponad 300 godzin szkoleń, w tym warsztaty z budowy strategii marketingowej, analizy rynku, tworzenia kampanii w Google, Facebook oraz LinkedIn. Szkolił również z zakresu produkcji treści foto i wideo, tworzenia contentu do kampanii reklamowych, a także z efektywnego wykorzystania narzędzi marketingowych w różnych kanałach cyfrowych. Jest absolwentem Uniwersytetu Śląskiego, Wydziału Radia i Telewizji. Doświadczenie w świadczeniu usług dla osób dorosłych z zakresu Digital na przestrzeni ostatnich 24 miesięcy (2 lat, tj. od września 2022) wynosi ponad 120 godzin szkoleniowych dla m.in. Sawaryn i Partnerzy - Kancelaria Prawna, Luksystem, Lifton, Amber Team, Studio 33, Drewex, Przedszkole Kolorado, Fizjoterapia Wróbel, Majesty Skis. Prowadzący usługę posiada ponad 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu usług o podobnej tematyce w ciągu ostatnich 24 mies.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały multimedialne, skrypty szkoleniowe.

### Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

### Informacje dodatkowe

1. W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie (szkolnie stacjonarne, szkolnie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.
2. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.
3. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) 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%.



# Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy zoom. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

## Kontakt



**Ewelina Łuczyńska**

**E-mail** [kontakt@flow-szkolenia24.pl](mailto:kontakt@flow-szkolenia24.pl)

**Telefon** (+48) 693 875 253