



Marketing Online -
Piotr Guziur



Audyt Google Ads dla Właścicieli firm i Managerów / forma zdalna

Numer usługi 2025/06/02/16416/2788358

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 04.08.2025 do 04.08.2025

1 217,70 PLN brutto

990,00 PLN netto

202,95 PLN brutto/h

165,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Osoby chcące podejmować właściwe strategiczne decyzje dotyczące wykorzystania Google Ads oraz audytować kampanie, oceniać ich efektywność i skutecznie współpracować z agencjami lub zespołem. • Osoby chcące efektywnie zarządzać budżetem reklamowym w Google Ads i dowiedzieć się jak ustawić budżet i unikać niepotrzebnych strat, • Osoby chcące mierzyć realny wpływ finansowy kampanii Google Ads na firmę i podejmować kluczowe decyzje biznesowe na podstawie twardych danych, • Osoby nadzorujące podwykonawców. Usługa również adresowana dla uczestników projektu Kierunek Kariera Zawodowa Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	03-08-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie Audyt Google Ads dla Właścicieli firm i Managerów przygotowuje do właściwego podejmowania strategicznych decyzji marketingowych w obszarze zarządzania ekosystemem Google Ads. Przygotowuję do samodzielnego świadczenia usług z zakresu zarządzania zespołem specjalistów SEM oraz przygotowywania długofalowych strategii marketingowych, opartych o analizę danych konta i kampanii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi kompleksowo audytować konta i kampanie Google Ads, identyfikując kluczowe błędy i obszary do optymalizacji w kontekście celów biznesowych.	Uczestnik identyfikuje najczęstsze błędy w ustawieniach konta Google Ads i wyjaśnia ich wpływ na efektywność kampanii. - Wskazuje obszary do optymalizacji w strukturze konta, budżetach, strategiach stawek oraz słowach kluczowych. - Proponuje konkretne zmiany w tekstach reklam i komponentach w celu zwiększenia widoczności i klikalności. - Potrafi ocenić stronę docelową pod kątem jej związku z reklamą i potencjału konwersji.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi analizować i interpretować dane z kampanii Google Ads oraz raporty, w celu podejmowania strategicznych decyzji optymalizacyjnych.	- Uczestnik potrafi zdefiniować cele i KPI dla kampanii Google Ads w oparciu o lejek sprzedażowy i specyfikę biznesu. - Interpretuje podstawowe raporty Google Ads i Looker Studio, wyciągając z nich wnioski dotyczące ROAS, CAC i LTV. - Wskazuje, które raporty są kluczowe dla właścicieli firm i managerów do regularnej analizy.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi ocenić jakość i rzetelność działań prowadzonych przez zewnętrznych dostawców (specjalistów SEM/agencji marketingowych) w Google Ads.	- Uczestnik potrafi sformułować listę kluczowych pytań do osoby prowadzącej kampanie lub agencji, umożliwiających weryfikację ich rzetelności i efektywności działań. - Wskazuje metody ustalania jasnych celów i oczekiwań we współpracy z agencją marketingową.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak - po zakończonym szkoleniu zostanie wystawiony certyfikat, który 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, certyfikat 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 - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Meta Ads dla Właścicieli firm i Managerów

9:00 - 9:30 Rejestracja do platformy Zoom

9:30 - 10:30 Fundamenty skutecznych kampanii Google Ads

Czym jest Audyt Google Ads i dlaczego jest kluczowy:

- Definicja i cele audytu
- Efektywność kampanii, czyli co możemy osiągnąć dzięki Audytowi Kampanii Google Ads
- Najczęstsze przyczyny nieefektywnych kampanii

Fundamenty skutecznych kampanii Google Ads:

- Określenie celów i KPI (Key Performance Indicators)
- Zrozumienie lejka sprzedażowego i dopasowanie kampanii
- Określenie grupy docelowej, czyli czy kierujesz reklamy do właściwej grupy docelowej
- Wykorzystanie narzędzi AI do określenia grupy docelowej dla kampanii
- Konwersje
- Ćwiczenie praktyczne: *Analiza przykładowej struktury konta i określanie KPI dla konkretnego biznesu*

10:30 - 10:45 Przerwa

10:45 - 12:00 Audyt struktury konta

Audyt struktury konta pod kątem założonych celów kampanii:

- Ustawienia konta, czyli najczęściej popełniane błędy, które mają realny wpływ na efektywność kampanii
- Audyt typów kampanii, biorąc pod uwagę etapy świadomości użytkownika
- Zbiorczy Audyt ustawień kampanii
- Audyt budżetów kampanii i strategii określania stawek
- Ćwiczenie praktyczne: *Analiza listy słów kluczowych i identyfikacja obszarów do optymalizacji*

12:00 - 12:45 Przerwa

12:45 - 14:45 Audyt poszczególnych typów kampanii

Audyt poszczególnych typów kampanii:

- Kampania w sieci wyszukiwania omówienie błędów, które mają wpływ na to ile zapłacisz za reklamę
 - Słowa kluczowe: serce kampanii
 - Teksty reklam: pierwsze wrażenie, które decyduje Komponenty reklam: zwiększenie widoczności i klikalności
 - Odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania:

- “Dlaczego moje reklamy mają niski CTR.”
- “Dlaczego użytkownicy klikają w reklamy, ale nie dokonują zakupu.”
- “Jak pisać reklamy, które przyciągają uwagę?”
- Kampania Pmax – analiza ustawień i best practices
- Pozostałe typy kampanii

14:45 - 15:15 Przerwa

15:15 - 16:00 Audyt strony docelowej

Audyt strony docelowej – jak nie utrudniać użytkownikom dokonania konwersji na stronie:

- Związek strony docelowej z reklamą
- Optymalizacja strony docelowej pod kątem konwersji
- Consent Mode v2

16:00 - 17:00 Analiza Wyników, Raportowanie i Współpraca z Agencją

Analiza Wyników, Raportowanie i Współpraca z Agencją:

- Ustalanie jasnych celów i oczekiwań
- Jak czytać i interpretować raporty Google Ads – analiza przykładowego raportu Google Ads w Looker Studio
- Zadawanie właściwych pytań osobie prowadzącej kampanie lub agencji – jak sprawdzić rzetelność agencji
- Ustalanie jasnych celów i oczekiwań

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Czym jest Audyt Google Ads i dlaczego jest kluczowy, Fundamenty skutecznych kampanii Google Ads	Marta Piosek	04-08-2025	09:30	10:30	01:00
2 z 8 Przerwa	Marta Piosek	04-08-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 8 Audyt struktury konta pod kątem założonych celów kampanii	Marta Piosek	04-08-2025	10:45	12:00	01:15
4 z 8 Przerwa	Marta Piosek	04-08-2025	12:00	12:45	00:45
5 z 8 Audyt poszczególnych typów kampanii	Marta Piosek	04-08-2025	12:45	14:45	02:00
6 z 8 Przerwa	Marta Piosek	04-08-2025	14:45	15:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Audyt strony docelowej – jak nie utrudniać użytkownikom dokonania konwersji na stronie	Marta Piosek	04-08-2025	15:15	16:00	00:45
8 z 8 Analiza Wyników, Raportowanie i Współpraca z Agencją	Marta Piosek	04-08-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 217,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	202,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Piosek

Starszy Specjalista SEM w Marketing Online z 10-letnim doświadczeniem, a także certyfikowany Specjalista Google Ads i Analytics. Z wykształcenia Matematyk, który umiejętnie łączy projektowanie i optymalizację skutecznej strategii marketingowej wraz ze szczegółową analizą danych w kampaniach reklamowych. Jej pasją do tworzenia efektywnych kampanii reklamowych Google Ads przeplata się z umiejętnością przekazywania tej wiedzy zarówno uczestnikom szkoleń jak i kształcąc asystentów, którzy dzięki jej wsparciu stawali się specjalistami w tej dziedzinie. Zamiłowanie do przeprowadzania Audytów kampanii Google Ads umożliwia precyzyjne zidentyfikowanie obszarów do poprawy i optymalizacji. Ta wiedza staje się kluczowym elementem prowadzonych szkoleń, które są konkretne i oparte na rzeczywistych przypadkach. Uczestnicy nie

tylko zdobywają teoretyczną wiedzę, lecz także uczą się praktycznych metod poprawy skuteczności swoich kampanii. szkolenia@marketingonline.pl
533 233 930

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po ukończeniu szkolenia każdy Uczestnik otrzyma dostęp do Akademii Marketing Online, a tam do przeglądania materiałów ze szkolenia:

- Prezentacje szkoleniowe z linkami do artykułów/danych/publikacji/książek polsko- i obcojęzycznych dotyczących prezentowanych zagadnień
- Nagrania ze szkolenia na żywo
- Szkolenie w formie e-learning z Podstaw Marketingu w Internecie z interaktywnymi quizami

Informacje dodatkowe

W przypadku dofinansowania w conajmniej 70% wartości pełnej kwoty za szkolenie, wystawiamy fakturę zwolnioną z VATu. Jeżeli dofinansowanie jest niższe niż 70%, do podanej kwoty doliczamy podatek VAT w wysokości 23%.

Szkolenie prowadzone na żywo, w czasie rzeczywistym.

Szkolenie prowadzone jest w wymiarze - 80% teoretycznym, 20% praktycznym.

Dostęp do prezentacji oraz innych materiałów online.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój

W związku z posiadaniem przez nas znakiem jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno - Szkoleniowych (MSUES 2.0) mają Państwo możliwość składania do WUP Kraków (Centrum Zapewniania Jakości Kształcenia) informacji o niskiej jakości usług, niezgodności działalności instytucji z wymaganiami MSUES osobiście, telefonicznie lub mailowo na adres: jakosc@wup-krakow.pl

Warunki techniczne

Szkolenie prowadzone w formie online za pośrednictwem platformy Zoom. Aby uczestniczyć w szkoleniu każdy uczestnik musi przygotować we własnym zakresie odpowiedni sprzęt, który zapewni możliwość uzyskania odpowiednich efektów uczenia się:

- PC, laptop lub telefon komórkowy z łączem internetowym (stałe lub mobilne 3G lub 4G/LTE)
- System operacyjny: macOS X z macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z SP1 lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay
- Wbudowany mikrofon/zestaw słuchawkowy dla osób chcących zadawać pytania głosowo (nie przez chat)
- przeglądarka internetowa Chrome lub FireFox
- mikrofon i kamera na potrzeby ewentualnego monitoringu usługi zdalnej.

Kontakt



Paulina Wilk

E-mail szkolenia@marketingonline.pl

Telefon (+48) 533 233 930