



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

265 ocen

Unico Marketing: Marketing i social media w fotografii. Szkolenie online dla początkujących fotografów prowadzi Marlena Klaudel

Numer usługi 2025/06/12/160223/2813116

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

💰 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 25.08.2025 do 27.08.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

163,64 PLN brutto/h

163,64 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do początkujących i średniozaawansowanych fotografek, które chcą rozwijać swoją działalność w przestrzeni mediów społecznościowych. Uczestniczkami mogą być zarówno osoby planujące rozpoczęcie działalności fotograficznej, jak i te, które już prowadzą swoje profile na Instagramie lub Facebooku, ale nie osiągają oczekiwanych rezultatów. Szkolenie będzie przydatne również dla pasjonatek fotografii pragnących dotrzeć do szerszego grona odbiorców i przekształcić swoje hobby w usługę komercyjną. Dla freelancerek i właścielek mikrofirm to okazja do nabycia umiejętności planowania kampanii, budowania spójnej komunikacji wizualnej i wykorzystywania narzędzi marketingowych dostosowanych do potrzeb rynku fotograficznego.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

24-08-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

22

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego planowania, prowadzenia oraz optymalizacji działań marketingowych w mediach społecznościowych z uwzględnieniem specyfiki branży fotograficznej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje kluczowe elementy strategii marketingowej w branży fotograficznej.	– wskazuje cechy klientki idealnej na podstawie profilu demograficznego i behawioralnego,	Test teoretyczny
	– rozróżnia elementy unikalnej oferty i ich wpływ na pozycjonowanie marki,	Test teoretyczny
	– określa cele marketingowe w zależności od etapu rozwoju działalności fotograficznej.	Test teoretyczny
Rozpoznaje skuteczne formaty treści w mediach społecznościowych.	– rozróżnia cechy charakterystyczne dla postów, stories i reelsów,	Test teoretyczny
	– identyfikuje treści edukacyjne, sprzedażowe i wizerunkowe,	Test teoretyczny
	– wskazuje najlepsze praktyki tworzenia angażujących grafik.	Test teoretyczny
Rozpoznaje sposoby promocji sesji fotograficznych i voucherów online.	– rozróżnia typy kampanii promocyjnych i ich zastosowanie,	Test teoretyczny
	– wskazuje korzyści z ofert limitowanych i promocyjnych,	Test teoretyczny
	– identyfikuje kanały dotarcia do nowych klientek przez social media.	Test teoretyczny
Rozpoznaje funkcje podstawowych narzędzi marketingowych i analitycznych.	– identyfikuje funkcje Meta Business Suite i ich zastosowanie,	Test teoretyczny
	– wskazuje sposoby planowania treści w Canvie,	Test teoretyczny
	– rozpoznaje podstawowe wskaźniki skuteczności kampanii.	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

Dzień 1: Fundamenty i profile społecznościowe

Moduł 1 – Fundamenty marki fotografa

- Jak znaleźć swój styl i vibe jako fotografa?
- Klient idealny – kto to jest i gdzie go szukać?
- Twoja oferta = twój produkt idealny

Przerwa

Moduł 2 – Instagram i Facebook jako główne narzędzia marketingowe

- Zakładanie i optymalizacja profili (bio, zdjęcie profilowe, highlights)
- Co publikować? – konkretne przykłady postów, relacji i reelsów
- Czy musisz wydawać pieniądze na reklamy?

Dzień 2: Content i klientki

Moduł 3 – Content marketing w praktyce

- Plan treści na 4 tygodnie – zrobimy go razem!
- Sesje pokazowe, opinie klientek, edukacja, storytelling – jak to łączyć?
- Pomysły na angażujące treści (również bez pokazywania twarzy)

Przerwa

Moduł 4 – Jak zdobywać klientów przez social media

- Wiadomości prywatne, komentarze, lajki – co działa najlepiej?
- Oferty specjalne, vouchery i promocje – jak je zaplanować?
- Jak prowadzić zapisy na sesje – aplikacje dla fotografa

Dzień 3: Narzędzia i podsumowanie

Moduł 5 – Narzędzia i automatyzacje

- Jak planować bez stresu
- Proste grafiki w Canvie – jak tworzyć estetyczne posty
- Analiza wyników – które działania dają efekty?

Przerwa

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w małych grupach 2-4 osobowych
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Część praktyczna jest wykonywana na modelkach. Minimalna liczba modelek: 2.
- Usługa realizowana jest w 22 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 13 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 9 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb uczestnika.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Dzień 1. Moduł 1. Fundamenty marki fotografa (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Marlena Klaudel	25-08-2025	10:00	13:00	03:00
2 z 8 Dzień 1. Przerwa	Marlena Klaudel	25-08-2025	13:00	13:15	00:15
3 z 8 Dzień 1. Moduł 2. Instagram i Facebook jako główne narzędzia marketingowe (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Marlena Klaudel	25-08-2025	13:15	16:30	03:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 8 Dzień 2. Moduł 3. Content marketing w praktyce (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Marlena Klaudel	26-08-2025	10:00	13:00	03:00
5 z 8 Dzień 2. Przerwa	Marlena Klaudel	26-08-2025	13:00	13:15	00:15
6 z 8 Dzień 2. Moduł 4. Jak zdobywać klientów przez social media (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Marlena Klaudel	26-08-2025	13:15	16:30	03:15
7 z 8 Dzień 3. Moduł 5. Narzędzia i automatyzacje (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Marlena Klaudel	27-08-2025	10:00	13:30	03:30
8 z 8 Dzień 3. Walidacja efektów uczenia się	-	27-08-2025	13:30	14:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

163,64 PLN

Koszt osobogodziny netto

163,64 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marlena Klaudel

Fotografka specjalizująca się w fotografii kobiecej oraz edukatorka z zakresu pracy z klientką, stylizacji zdjęciowych i budowania marki wizualnej. Od 2017 roku związana zawodowo z fotografią, a od 2022 roku realizuje sesje oraz autorskie warsztaty dla dzieci, młodzieży i dorosłych. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła liczne szkolenia i warsztaty z zakresu fotografii kobiecej, wizażu, stylizacji oraz tworzenia treści wizualnych do mediów społecznościowych, zarówno w formie stacjonarnej, jak i online. Współpracowała m.in. ze Szkołą Aesthetic, Stowarzyszeniem Lokalnie i Globalnie oraz inicjatywami kulturalnymi. W swojej działalności edukacyjnej łączy wiedzę techniczną z empatycznym podejściem do klienta i psychologicznymi aspektami pracy fotografa. Z powodzeniem łączy doświadczenie szkoleniowe z praktyką zawodową, przygotowując uczestników do pracy w branży fotograficznej i do zakładania własnej działalności gospodarczej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771