



CLEVER WAY
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★ 4,9 / 5
1 515 ocen

Szkolenie: E-marketing w małych przedsiębiorstwach HoReCa. (forma zdalna w czasie rzeczywistym)

Numer usługi 2025/07/15/55852/2880827

1 850,00 PLN brutto
1 850,00 PLN netto
185,00 PLN brutto/h
185,00 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 15.09.2025 do 16.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Głównymi odbiorcami usługi są właściciele i pracownicy restauracji, kawiarni, barów, hoteli oraz firm cateringowych z branży HoReCa.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	14-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
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 ma na celu przygotowanie uczestników do skutecznego wykorzystania narzędzi e-marketingu w branży HoReCa (hotele, restauracje, catering). Uczestnicy zdobędą wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie promocji online, budowania marki w mediach społecznościowych, tworzenia skutecznych kampanii reklamowych oraz analizy efektów działań marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie podstawy e-marketingu w branży HoReCa	Rozpoznaje i opisuje kluczowe elementy e-marketingu w HoReCa	Test teoretyczny
	Dobiera odpowiednie narzędzia marketingowe do specyfiki branży	Test teoretyczny
Uczestnik optymalizuje stronę internetową pod kątem SEO	Wskazuje kluczowe elementy skutecznej strony internetowej	Test teoretyczny
	Analizuje błędy SEO i proponuje poprawki	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje skuteczne strategie social media marketingu	Tworzy strategię obecności marki w social media	Test teoretyczny
	Planuje harmonogram postów dla lokalu HoReCa	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy i zarządza kampaniami reklamowymi online	Ustala cele kampanii reklamowej i dobiera formaty reklam	Test teoretyczny
	Tworzy skuteczne reklamy w Google Ads i Facebook Ads	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje i wdraża kampanie e-mail marketingowe	Projektuje i automatyzuje kampanie e-mail marketingowe	Test teoretyczny
	Wybiera najlepsze techniki personalizacji treści w e-mailach	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje wyniki działań marketingowych i je optymalizuje	Analizuje skuteczność działań marketingowych na podstawie raportów	Test teoretyczny
	Optymalizuje kampanie w oparciu o wyniki analizy	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

Moduł 1: Podstawy e-marketingu w branży HoReCa

- **Wideo wprowadzające:** "Czym jest e-marketing i dlaczego jest kluczowy dla małych firm HoReCa?"
- **Prezentacja:** "Najważniejsze narzędzia marketingu internetowego"
- **Quiz:** "Sprawdź swoją wiedzę o podstawach e-marketingu"
- **Interaktywne ćwiczenie:** "Dopasowanie narzędzi marketingowych do celów biznesowych"
- **Podsumowanie i materiał do pobrania:** "Lista narzędzi e-marketingowych dla małych firm"

Moduł 2: Strona internetowa i optymalizacja SEO

- **Wideo wykładowe:** "Jak stworzyć skuteczną stronę internetową dla restauracji i hoteli?"
- **Prezentacja:** "Podstawy SEO – jak poprawić widoczność w wyszukiwarkach?"
- **Interaktywny quiz:** "SEO w praktyce – co poprawić na swojej stronie?"
- **Zadanie praktyczne:** "Analiza strony internetowej i propozycje optymalizacji"
- **Podsumowanie:** "Najważniejsze zasady budowy skutecznej strony dla biznesu HoReCa"

Moduł 3: Social Media Marketing w HoReCa

- **Wideo:** "Jak budować społeczność wokół marki w branży HoReCa?"
- **Prezentacja:** "Strategie marketingowe na Facebooku, Instagramie i TikToku"
- **Interaktywny quiz:** "Która platforma social media jest najlepsza dla Twojego biznesu?"
- **Zadanie praktyczne:** "Stworzenie harmonogramu postów dla restauracji lub hotelu"
- **Podsumowanie:** "Najczęstsze błędy w marketingu social media i jak ich unikać"

Moduł 4: Płatne reklamy i kampanie marketingowe

- **Wideo z wykładem:** "Reklama w Google Ads i Facebook Ads – jak zacząć?"
- **Prezentacja:** "Jak tworzyć skuteczne reklamy online?"
- **Interaktywne ćwiczenie:** "Analiza skuteczności kampanii reklamowych"
- **Quiz:** "Czy umiesz poprawnie skonfigurować reklamę?"
- **Podsumowanie:** "Lista kontrolna przed uruchomieniem kampanii"

Moduł 5: E-mail marketing i automatyzacja promocji

- **Wideo:** "Jak wykorzystać e-mail marketing w branży HoReCa?"
- **Interaktywna sesja:** "Tworzenie kampanii e-mail dla hotelu lub restauracji"
- **Quiz:** "Które techniki e-mail marketingu działają najlepiej?"
- **Zadanie praktyczne:** "Napisz i zaprojektuj skuteczny e-mail promocyjny"
- **Podsumowanie:** "Najlepsze praktyki e-mail marketingu dla HoReCa"

Moduł 6: Analiza wyników i optymalizacja działań marketingowych

- **Prezentacja:** "Jak mierzyć skuteczność działań marketingowych?"
- **Wideo:** "Narzędzia analityczne – Google Analytics, Meta Business Suite"
- **Interaktywne ćwiczenie:** "Analiza danych i wnioskowanie na podstawie raportów"
- **Quiz:** "Czy potrafisz analizować wyniki kampanii?"
- **Podsumowanie:** "Przewodnik po optymalizacji działań e-marketingowych"

Walidacja:

- Przeprowadzenie testu wiedzy.
- Walidacja efektów szkolenia podczas badań i zadań praktycznych metodą obserwacji w warunkach symulowanych;

Forma realizacji usługi

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym, wykorzystując interaktywne narzędzia edukacyjne dostępne na platformie **Edu Narzędzia**. Składa się z materiałów wideo, interaktywnych prezentacji, quizów oraz praktycznych ćwiczeń.

 **Czas trwania:** 10 godzin zegarowych (5 godziny teorii, 5 godziny praktyki)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1: Podstawy emarketingu w branży HoReCa	Michał Czajkowski	15-09-2025	10:00	12:00	02:00
2 z 11 Przerwa	Michał Czajkowski	15-09-2025	12:00	12:30	00:30
3 z 11 Moduł 2: Strona internetowa i optymalizacja SEO	Michał Czajkowski	15-09-2025	12:30	13:45	01:15
4 z 11 Przerwa	Michał Czajkowski	15-09-2025	13:45	14:00	00:15
5 z 11 Moduł 3: Social Media Marketing w HoReCa	Michał Czajkowski	15-09-2025	14:00	15:00	01:00
6 z 11 Moduł 4: Płatne reklamy i kampanie marketingowe	Michał Czajkowski	16-09-2025	10:00	11:10	01:10
7 z 11 Przerwa	Michał Czajkowski	16-09-2025	11:10	11:25	00:15
8 z 11 Moduł 5: Email marketing i automatyzacja promocji	Michał Czajkowski	16-09-2025	11:25	12:35	01:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 Przerwa	Michał Czajkowski	16-09-2025	12:35	13:05	00:30
10 z 11 Moduł 6: Analiza wyników i optymalizacja działań marketingowych	Michał Czajkowski	16-09-2025	13:05	14:40	01:35
11 z 11 Walidacja: Przeprowadzenie testu wiedzy.	Michał Czajkowski	16-09-2025	14:40	15:00	00:20

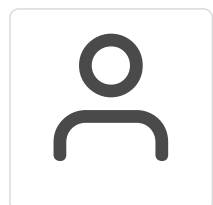
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Czajkowski

Michał Czajkowski - Od 2018 roku Trener zarządzania i moderator procesów menedżerskich, konsultant, przedsiębiorca, marketer. W ostatnich 5 latach ponad 200 dni szkoleniowych i 500 godzin doradczych. Pan Michał pracuje procesowo, angażując uczestników warsztatów, współpracowników i klientów w działanie, w żywe doświadczenie oraz wyciąganie wniosków. W oparciu o modele i sprawdzone teorie przeprowadza do realiów biznesu, rynku i konkretnych działań. Wspiera ludzi, zespoły i biznesy w budowaniu kompetencji adaptowalności opartej na elastyczności myślenia, zarządzania emocjami i energią własną, stosowania zwinnych metod działania, modeli tłumaczących i upraszczających skomplikowane realia oraz pozwalających testować pomysły, aby zainwestowane zasoby były adekwatne do efektu. Specjalizuje się w strategiach i narzędziach marketingu internetowego, W ostatnich 5 latach szkolił klientów z Polski i z zagranicy m.in.: 4Results, OIC Poland (Unicorn Hub), Nicoma sp. z o.o., Hebar sp. zo.o., Michelin sp. z o.o.. Stale

podnosi swoje kompetencje uczestnicząc w takich szkoleniach jak 2020 - FS Kolmas fundamenty zarządzania (Warszawa), 2020 - OIC Poland - Startup pitching (Stalowa Wola), 2020 OIC Poland - Finansowanie startupów (Kraków), 2021 - OIC Poland - Business Model Canvas (Lublin), 2024 - Aura Spokoju - Wellworking - praca w stanie flow.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- **Indywidualny dostęp do platformy e-learningowej** Edu Narzędzia
- **Wideo wykłady** na temat strategii e-marketingowych
- **Interaktywne prezentacje PDF** z kluczowymi zagadnieniami
- **Quizy i testy wiedzy** umożliwiające sprawdzenie postępów
- **Zadania praktyczne** pozwalające na wdrożenie wiedzy w praktyce
- **Materiały dodatkowe** (checklisty, wzory postów, przewodniki SEO)

Informacje dodatkowe

Usługa Szkoleniowa została stworzona na podstawie licencji Edu Narzędzia, zakupionej z dofinansowaniem projektu "USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 – wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii" nr FERS.01.03-1P.09-0015/23.

W informacjach dodatkowy dodaj też podstawę zwolnienia z VAT:

Usługa zwolniona z VAT na podstawie Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku zgodnie z § 3 ust. 1 pkt. 14.

Warunki techniczne

Zajęcia odbywają się w formie zdalnej w czasie rzeczywistym na platformie Microsoft Teams. Link aktywacyjny do spotkania będzie dostępny w dniu rozpoczęcia szkolenia aż do jego zakończenia.

Aby wziąć udział w spotkaniu online Uczestnicy potrzebują urządzenia z dostępem do Internetu, mikrofonu i kamery.

Minimalne wymagania sprzętowe do realizacji usługi w formie zdalnej w czasie rzeczywistym:

Komputer i procesor: co najmniej 1,1 GHz

Pamięć: 4,0 GB pamięci RAM

Dysk twardy: 3,0 GB wolnego miejsca na dysku

System operacyjny: Windows 11, Windows 10, Windows 10 na ARM, Windows 8.1, Windows Server 2019, Windows Server 2016, Windows Server 2012 R2.

Kamera video: Standardowa kamera, mikrofon i głośniki w laptopie

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego: 10 Mb/s

Kontakt



Katarzyna Wasyliszyn



E-mail katarzyna.wasylishyn@gmail.com

Telefon (+48) 793 906 074