



REKLAMA W SOCIAL MEDIACH W BRANŻY ZIELONYCH ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII – SKUTECZNE DZIAŁANIA W META ADS

Numer usługi 2025/08/29/170855/2971779

5 000,00 PLN brutto
4 065,04 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
254,07 PLN netto/h

EWA LENC-SOWA
Maikai

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.10.2025 do 07.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Osoby początkujące i średniozaawansowane - wchodzące lub znające branżę mediów społecznościowych chcących zrozumieć branżę ekologiczne oraz zielone odnawialne źródła energii.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Podsumowanie i plan działania

- Checklista: jak przejść od pomysłu do uruchomienia kampanii krok po kroku.

- Tworzenie indywidualnego planu reklamowego dla swojej firmy.
- Mapa dalszego rozwoju w Meta Ads – czego się uczyć dalej, co testować.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera odpowiednie narzędzia i potrafi je wykorzystać w najbardziej korzystny sposób dla realizacji kampanii	- Posiada umiejętność uruchomienia kampanii - potrafi tworzyć indywidualny plan reklamowy - wdraża automatyzację kampanii - potrafi stworzyć kampanie remarketingowe	Obserwacja w warunkach symulowanych

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia "Reklama w social mediach w branży zielonych odnawialnych źródeł energii – skuteczne działania w Meta Ads" jest dostarczenie uczestnikom praktycznej wiedzy i umiejętności w zakresie tworzenia i realizacji efektywnych kampanii reklamowych na platformach społecznościowych, zwłaszcza na Meta (Facebook i Instagram). Szkolenie ma na celu zwiększenie świadomości marki, pozyskiwanie nowych klientów, promowanie ekologicznych rozwiązań oraz generowanie wysokiego zwrotu z inwestycji w reklamy, co przyczyni się do rozwoju firm działających w branży odnawialnych źródeł energii.

Efekt usługi

Skutecznie prowadzi kampanie reklamowe, które docierają do wybranych grup docelowych zmniejszając płatność za kliknięcie w reklamę, tym samym zwiększając dotarcie do klienta. Zrozumie różnicę prowadzenia kampanii dla branży zielonych odnawialnych źródeł energii.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Szkolenie zakończy się case study.

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?

Program

DZIEŃ PIERWSZY

Fundamenty skutecznej reklamy w Meta Ads w branży zielonych odnawialnych źródeł energii

1. Rola reklam płatnych w strategii marketingowej marki z nastawieniem na **branżne zielonych odnawialnych źródeł energii**.
2. Jak działają Facebook i Instagram Ads – ekosystem Meta w pigułce.
3. Konto reklamowe, Menedżer firmy, Pixel – techniczne podstawy - **regulacje branż eko**
4. Czym różni się kampanie od postów sponsorowanych i jak je efektywnie łączyć?
5. Audyt dotychczasowych działań reklamowych (jeśli były prowadzone).

Strategia kampanii reklamowej – od celów do struktury

1. Określanie celów reklamowych – co chcesz osiągnąć i po co?
2. Dobór celu kampanii (ruch, zaangażowanie, konwersje, leady, itp.) - **czy różni się w branży odnawialnych źródeł energii od reszty branż?**
3. Struktura kampanii: kampania, zestaw reklam, reklama – jak to działa?
4. Grupy odbiorców – jak targetować świadomie i skutecznie?
5. Budowanie lejków sprzedażowych w Meta Ads.

Kreacja reklamowa, która działa

1. Jak tworzyć skuteczne reklamy graficzne i wideo – techniczne wytyczne i inspiracje.
2. Jak pisać teksty do reklam, które przyciągają i konwertują?
3. Storytelling i emocje w reklamie.
4. CTA – jak zachęcać odbiorców do działania.
5. Przykłady skutecznych kreacji (analiza case studies).

DZIEŃ DRUGI

Budżetowanie i optymalizacja

1. Jak dobrać budżet do celu kampanii?
2. Czas trwania kampanii i momenty, kiedy reklamy działają najlepiej.
3. Optymalizacja kampanii: co monitorować, kiedy reagować.
4. Błędy, które kosztują – na co szczególnie uważać przy ustawianiu reklam?
5. Kiedy wyłączyć reklamę, a kiedy ją przetestować inaczej?

Analiza i raportowanie wyników

1. Kluczowe wskaźniki skuteczności (CTR, CPC, ROAS, konwersje, zasięgi).
2. Czytanie danych z Menedżera reklam – co naprawdę ma znaczenie?
3. Tworzenie prostych raportów z kampanii i wyciąganie wniosków.
4. A/B testy – jak je robić i co z nich wynika.

Trendy i automatyzacje w reklamach Meta

1. Nowe formaty reklam, które zyskują popularność (np. reels ads).
2. Automatyzacja kampanii – Advantage+ i inne funkcje wspierające.
3. Współpraca z AI – jak wykorzystać ChatGPT czy inne narzędzia do tworzenia kreacji.
4. Kampanie remarketingowe – jak wracać do potencjalnych klientów.

Podsumowanie i plan działania

1. Checklista: jak przejść od pomysłu do uruchomienia kampanii krok po kroku.
2. Tworzenie indywidualnego planu reklamowego dla swojej firmy.
3. Mapa dalszego rozwoju w Meta Ads – czego się uczyć dalej, co testować.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Fundamenty skutecznej reklamy w Meta Ads	-	06-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 16 Strategia kampanii reklamowej – od celów do struktury	-	06-10-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 16 przerwa	-	06-10-2025	12:00	12:15	00:15
4 z 16 Kreacja reklamowa, która działa	-	06-10-2025	12:15	14:00	01:45
5 z 16 przerwa obiadowa	-	06-10-2025	14:00	14:45	00:45
6 z 16 Budżetowanie i optymalizacja	-	06-10-2025	14:45	16:00	01:15
7 z 16 przerwa	-	06-10-2025	16:00	16:15	00:15
8 z 16 Q&A	-	06-10-2025	16:15	17:00	00:45
9 z 16 Błędy, które kosztują – na co szczególnie uważać przy ustawianiu reklam?	-	07-10-2025	09:00	10:00	01:00
10 z 16 Analiza i raportowanie wyników	-	07-10-2025	11:00	12:30	01:30
11 z 16 przerwa	-	07-10-2025	12:30	12:45	00:15
12 z 16 Trendy i automatyzacje w reklamach Meta	-	07-10-2025	12:45	14:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 przerwa obiadowa	-	07-10-2025	14:00	14:40	00:40
14 z 16 Podsumowanie i plan działania	-	07-10-2025	14:40	16:00	01:20
15 z 16 przerwa	-	07-10-2025	16:00	16:10	00:10
16 z 16 Q&A - podsumowanie case study	-	07-10-2025	16:10	18:00	01:50

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 065,04 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	254,07 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewa Lenc-Sowa

Na szkoleniach z marketingu online dzielę się nie tylko wiedzą, ale przede wszystkim praktyką. Od 2018 roku prowadzę kampanie reklamowe, buduję strategie, tworzę spójne koncepcje contentowe i graficzne, które działają – nie tylko dobrze wyglądają.

Marketingu nie uczę z książek – uczę z życia. Przetestowałam dziesiątki rozwiązań, współpracowałam z małymi, średnimi i dużymi markami, prowadziłam działania w różnych branżach i na różnych poziomach zaawansowania. Wiem, jak mówić o trudnych rzeczach prosto i jak przekładać teorię na konkretne rezultaty. Zawsze skupiam się na tym, aby przekaz marki był spójny, zrozumiały i skuteczny – niezależnie od kanału komunikacji.

Jestem nie tylko specjalistą marketingu online, ale również reżyserką, socjologiem, pedagogką. Dzięki temu mam naturalną łatwość w prowadzeniu szkoleń, a jednocześnie potrafię spojrzeć na marketing z zupełnie innej perspektywy. Łączę logikę z intuicją, analizę z emocją, strategię z pomysłem. Uciekam od schematów – bo najlepsze rozwiązania często leżą poza utartymi ścieżkami.

Każde szkolenie szyję na miarę, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb uczestników. Szkolę tak, jak sama chciałabym być uczona: konkretnie, jasno, praktycznie. Sama uczestniczyłam w dziesiątkach szkoleń i wiem, co jest najcenniejsze dla odbiorcy: konkretne rozwiązania, który można od razu wdrożyć w życie. Po moim szkoleniu Ty i Twoja firma będziecie takie mieć. Zapraszam!

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma prezentację oraz materiały pomocnicze, które pozwolą mu usystematyzowanie zdobytej wiedzy.

Adres

ul. Józefa Wolnego 4
40-857 Katowice
woj. śląskie

Wolnego 4/10
40-857 Katowice

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Lenc-Sowa

E-mail ewa.lenc@gmail.com

Telefon (+48) 502 469 464