



Ancora Natalia
Wojtalik

★★★★★ 5,0 / 5

361 ocen

BEAUTY MARKETING – Kompleksowa strategia pozyskiwania i utrzymania klientów

Numer usługi 2026/08/28/26854/3774514

📍 Słupsk

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 10.01.2027 do 11.01.2027

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

225,00 PLN brutto/h

225,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową szkolenia stanowią właściciele i osoby zarządzające salonami beauty, kosmetycznymi, fryzjerskimi i barberskimi, a także osoby świadczące usługi w branży beauty, które chcą rozwijać kompetencje w zakresie marketingu, budowania marki i pozyskiwania klientów. Szkolenie skierowane jest również do osób rozpoczynających działalność w branży beauty, zainteresowanych wykorzystaniem mediów społecznościowych, wizytówki Google oraz płatnych kampanii reklamowych Meta Ads do skutecznego promowania swoich usług.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	09-01-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Celem edukacyjnym szkolenia jest nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności w zakresie planowania i prowadzenia działań marketingowych w branży beauty. Uczestnik pozna zasady określania grupy docelowej i tworzenia

persony klienta, doboru kanałów komunikacji, planowania treści w mediach społecznościowych, wykorzystania Google Business Profile oraz planowania i optymalizacji kampanii reklamowych Meta Ads. Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił dobrać odpowiednie działania marketing

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady marketingu w branży beauty.	Rozróżnia grupy docelowe i określa cechy persony klienta salonu beauty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje najważniejsze trendy i czynniki wpływające na konkurencyjność salonu beauty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje etapy lejka marketingowego – od pozyskania uwagi klienta do jego lojalizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera narzędzia i kanały komunikacji do promocji usług beauty.	Rozróżnia zastosowanie Instagram, Facebook i TikTok w komunikacji marketingowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera formaty treści, w tym Reels, do określonego celu marketingowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje podstawowe zasady konfiguracji i optymalizacji profilu Google Business Profile.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady planowania i optymalizacji kampanii reklamowych Meta Ads.	Rozróżnia cele kampanii, grupy odbiorców i sposoby ustalania budżetu reklamowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje podstawowe elementy struktury kampanii reklamowej Meta Ads.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Interpretuje podstawowe wyniki kampanii i wskazuje właściwe działania optymalizacyjne, w tym testy A/B	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

I. RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA

Dzień 1

1. Wprowadzenie do marketingu w branży beauty

- Otwarcie szkolenia, przedstawienie celów i zakresu szkolenia.
- Omówienie specyfiki rynku beauty, aktualnych trendów i konkurencji.
- Znaczenie działań marketingowych w rozwoju salonu beauty i pozyskiwaniu klientów.

2. Klient salonu beauty i jego potrzeby

- Określenie grupy docelowej.
- Tworzenie customer avatar/persony klienta.
- Analiza potrzeb, oczekiwań i zachowań klientów.
- Dopasowanie komunikacji marketingowej do określonej grupy odbiorców.

3. Lejek marketingowy w branży beauty

- Omówienie etapów lejka marketingowego.
- Budowanie świadomości marki i zainteresowania ofertą.
- Pozyskiwanie nowych klientów i zwiększanie konwersji.
- Budowanie relacji i lojalności klientów.

4. Marketing organiczny w mediach społecznościowych

- Rola Instagrama, Facebooka i TikToka w promocji usług beauty.
- Dobór kanałów komunikacji do grupy docelowej.
- Rodzaje i formaty treści marketingowych.
- Reels i krótkie materiały wideo jako narzędzie promocji.
- Tworzenie podstawowego content planu.

5. Google Business Profile

- Znaczenie wizytówki Google dla lokalnego salonu beauty.
- Podstawy konfiguracji i optymalizacji profilu.
- Prezentacja usług, danych kontaktowych i informacji o salonie.
- Znaczenie opinii klientów.
- Podstawowa analiza statystyk profilu.

Dzień 2

6. Wprowadzenie do płatnych kampanii reklamowych

- Przejście od marketingu organicznego do płatnych działań reklamowych.

- Podstawowe pojęcia i zasady działania Meta Ads.
- Cele kampanii reklamowych.
- Grupy odbiorców i sposoby ich definiowania.
- Budżetowanie kampanii.

7. Planowanie kampanii reklamowych Meta Ads

- Struktura kampanii reklamowej.
- Dobór celu kampanii do potrzeb salonu beauty.
- Określanie grupy docelowej.
- Dobór budżetu i sposobu prowadzenia kampanii.
- Podstawowe zasady tworzenia skutecznego komunikatu reklamowego.

8. Analiza i optymalizacja kampanii

- Podstawowe wskaźniki skuteczności kampanii reklamowych.
- Interpretacja wyników kampanii.
- Rozpoznawanie obszarów wymagających optymalizacji.
- Podstawowe działania optymalizacyjne.
- Testy A/B i ich zastosowanie w reklamie.

9. Spójna strategia marketingowa salonu beauty

- Łączenie marketingu organicznego, Google Business Profile i Meta Ads.
- Dopasowanie działań marketingowych do etapów lejka sprzedażowego.
- Planowanie działań marketingowych na 30/60/90 dni.
- Podsumowanie najważniejszych zagadnień szkolenia.

10. Walidacja

- Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.
- Weryfikacja osiągnięcia efektów uczenia się i kryteriów weryfikacji określonych dla szkolenia.

II. Warunki organizacyjne realizacji szkolenia

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali szkoleniowej dostosowanej do prowadzenia zajęć teoretycznych i warsztatowych. Sala wyposażona jest w miejsca siedzące, stoły, dostęp do energii elektrycznej, Internetu, odpowiednie oświetlenie i wentylację. Do prowadzenia zajęć wykorzystywany jest komputer prowadzącego oraz projektor lub ekran multimedialny.

Podczas szkolenia obowiązuje zasada **BYOC (Bring Your Own Computer)** – każdy uczestnik korzysta z własnego laptopa lub urządzenia umożliwiającego pracę z wykorzystaniem Internetu. Uczestnik odpowiada za sprawność techniczną i przygotowanie własnego urządzenia oraz, w razie potrzeby, posiadanie dostępu do wymaganych kont. Własne urządzenia są wykorzystywane podczas ćwiczeń dotyczących m.in. tworzenia persony klienta, planowania treści w mediach społecznościowych, Google Business Profile oraz planowania kampanii Meta Ads. Szkolenie nie wymaga zakupu przez uczestników płatnych narzędzi ani uruchamiania rzeczywistych, płatnych kampanii reklamowych.

Zajęcia prowadzone są w formie wykładów, prezentacji, analizy przykładów, ćwiczeń warsztatowych i dyskusji. Przykłady oraz zadania są dostosowane do specyfiki branży beauty i pozwalają uczestnikom przełożyć omawiane zagadnienia na praktykę prowadzenia i promocji salonu.

III. Tryb szkolenia

Szkolenie trwa 2 dni, w godzinach 09:00–17:00. Każdego dnia zaplanowane są dwie przerwy po 30 minut. Ostatnie 2 godziny drugiego dnia przeznaczone są na walidację.

IV. Organizacja walidacji efektów uczenia się

Walidacja realizowana jest w formie **testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie**. Test obejmuje wszystkie efekty uczenia się i kryteria weryfikacji określone dla szkolenia, a wynik jest generowany przez system na podstawie udzielonych odpowiedzi. Ze względu na automatyczny sposób oceny nie jest wymagany udział osobnego walidatora.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Otwarcie, cele szkolenia, oczekiwania uczestników	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	10-01-2027	09:00	09:30	00:30
2 z 18 -	Przerwa	-	10-01-2027	09:30	10:00	00:30
3 z 18 Rynek beauty i specyfika klienta – trendy, konkurencja	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	10-01-2027	10:00	11:00	01:00
4 z 18 Customer avatar / persona klienta salonu (warsztat)	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	10-01-2027	11:00	12:00	01:00
5 z 18 Lejek marketingowy w salonie beauty – od świadomości do lojalnego klienta	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	10-01-2027	12:00	13:00	01:00
6 z 18 -	Przerwa	-	10-01-2027	13:00	13:30	00:30
7 z 18 Marketing organiczny w social media – strategia treści, Instagram/FB /TikTok, content plan, Reels	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	10-01-2027	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 18 Wizytówka Google (Google Business Profile) – konfiguracja, optymalizacja, opinie, statystyki	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	10-01-2027	15:30	16:30	01:00
9 z 18 Podsumowanie dnia 1	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	10-01-2027	16:30	17:00	00:30
10 z 18 Przypomnienie dnia 1, przejście od organiki do płatnych kampanii	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	11-01-2027	09:00	09:30	00:30
11 z 18 -	Przerwa	-	11-01-2027	09:30	10:00	00:30
12 z 18 Podstawy Meta Ads – struktura konta, Business Suite, piksel, grupy odbiorców, budżety	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	11-01-2027	10:00	11:00	01:00
13 z 18 Budowa skutecznej kampanii FB/IG Ads dla salonu beauty (warsztat: własna kampania uczestnika)	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	11-01-2027	11:00	12:30	01:30
14 z 18 -	Przerwa	-	11-01-2027	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 18 Dokończenie kampanii uczestników, analiza wyników, optymalizacja , A/B testy	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	11-01-2027	13:00	14:00	01:00
16 z 18 Spięcie całości – spójna strategia marketingowa salonu i plan działania na 30/60/90 dni	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	11-01-2027	14:00	14:30	00:30
17 z 18 Podsumowanie, pytania	Zajęcia	Rafał Rzeszotko	11-01-2027	14:30	15:00	00:30
18 z 18 -	Walidacja	Rafał Rzeszotko	11-01-2027	15:00	17:00	02:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:00
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

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	225,00 PLN
---------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN
--------------------------	------------

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Liczba godzin zegarowych usługi	16:00
---------------------------------	-------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Rzeszotko

Praktyk z 6-letnim doświadczeniem w zawodzie fryzjerstwa męskiego (barberingu). Przez ten czas zdobywał wiedzę i umiejętności bezpośrednio przy pracy z klientem, rozwijając kompetencje w zakresie strzyżenia, stylizacji oraz pielęgnacji zarostu.

Posiada również doświadczenie dydaktyczne – przeszkolił dotychczas co najmniej 30 osób, przekazując im praktyczne umiejętności zawodowe. Dzięki połączeniu wieloletniej praktyki w branży z doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń posiada kompetencje niezbędne do rzetelnej oceny efektów uczenia się uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały dydaktyczne (skrypt, notes, długopis).

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

- osoby pełnoletnie (18+)
- obuwie na zmianę
- okulary/soczewki - należy zabrać w przypadku używania

Dostawca usługi zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób ze szczególnymi potrzebami funkcjonalnymi, zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027. Zatem uczestnik powinien na co najmniej 7 dni kalendarzowych przed terminem rozpoczęcia realizacji usługi zgłosić Organizatorowi dodatkowe wymagania / szczególne potrzeby umożliwiające mu

udział w usłudze.

Przed zapisem na usługę konieczny jest kontakt telefoniczny uczestnika z dostawcą usług w celu sprawdzenia dostępności miejsca we wskazanym terminie.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Informacje dodatkowe

Cena szkolenie NIE zawiera kosztów dojazdu, wyżywienia oraz noclegu.

Adres

al. 3 Maja 77/16

76-200 Słupsk

woj. pomorskie

Kontakt



Natalia Wojtalik

E-mail biuro@dotacjenaedukacje.com

Telefon (+48) 455 401 323