

SZKOLENIE DEDYKOWANE
BROSZURA INFORMACYJNA

SOCIAL MEDIA MARKETING

Dowiedz się, jak wykorzystać media społecznościowe, by uzyskać konkretne efekty biznesowe i komunikacyjne. Poznasz taktyki i narzędzia stosowane przez firmy, które odniosły sukces. Od moderowania treści po budowanie kanałów customer care w mediach społecznościowych i wykorzystanie Facebook AdExchange.



KRZYSZTOF WINNIK

trener

RODZAJ SZKOLENIA

szkolenie dedykowane (dla firm) zamknięte

DŁUGOŚĆ SZKOLENIA

szkolenie całodzienne

CZAS I MIEJSCE

ustalane elastycznie z Klientem

OPTYMALNA LICZBA UCZESTNIKÓW

15 osób to optymalna wielkość grupy

MATERIAŁY

uczestnicy otrzymają materiały w wersji elektronicznej

CERTYFIKAT

uczestnicy otrzymają certyfikat ukończenia szkolenia

CEL SZKOLENIA

Przedstawienie uczestnikom najlepszych praktyk związanych z marketingiem społecznościowym w kontekście strategicznego wykorzystania zdobytej wiedzy w działaniach marketingowych i sprzedażowych.

Koncentrujemy się przede wszystkim na praktycznych aspektach o strategicznym znaczeniu dla marketerów. Dlatego odnosimy się do lokalnej specyfiki rynku i omawiamy tematykę z perspektywy skuteczności, a nie jedynie możliwości jakie dają social media

DLA KOGO

Szkolenie dedykowane jest osobom zajmującym się marketingiem, sprzedażą i wsparciem marketing i sprzedaży po stronie firm i korporacji – w szczególności: Brand Managerom, Digital Managerom, Dyrektorom Marketingu, Dyrektorom Sprzedaży.

Szkolenie kierowane jest do managerów współpracujących z agencjami i ma charakter strategiczny. Nie jest to szkolenie dla osób samodzielnie prowadzących działania social media i chcących zdobyć „techniczną” wiedzę.

WINNIK CONSULTING & COURSES

www.winnikconsulting.pl

NAPISZ DO MNIE: kw@winnikconsulting.pl

ZADZWOŃ: +48 575 742 212

Dowiesz się jak wykorzystać potencjał mediów społecznościowych wykraczający poza obecność na Facebooku. Poznasz taktyki i sprawdzone strategie w świetle najlepszych i najbardziej spektakularnych kampanii z Polski i Świata i najświeższych badań

PROPONOWANA AGENDA

SOCIAL MEDIA MARKETING

- BLOK 1.** • social media landscape – przegląd faktów, danych, liczb i głównych platform społecznościowych
- social media marketing** • internauci na społecznościach – fakty, liczby, trendy
- inspirujące przykłady wykorzystania social media marketingu
 - social media marketing na tle innych obszarów komunikacji marketingowej – nadejście nowego rodzaju marek – social brands

- BLOK 2.** • narzędzia i metody zdobywania wiedzy o konsumencie
- social listening** • monitoring internetu i social media listening
- taktyki wykorzystania social media listeningu
 - badania etnograficzne i analizy pogłębione
 - taktyki reaktywne i proaktywne
 - działania niestandardowe

KRZYSZTOF WINNIK

- BLOK 3.** • co angażuje internautów? badania i najlepsze przykłady prowadzenia dialogu w sieci
- planowanie** • edgerank – czyli co decyduje o tym, co widzimy na Facebooku
- taktyczne** • zasięg organiczny, płatny i wirusowy
- planowanie angażującego kontentu
 - budowanie i angazowanie społeczności
 - obsługa klienta i zarządzanie reputacją marki
 - social media jako platforma mediowa

- BLOK 4.** • 3 sposoby zarządzania reklamami na Facebooku
- reklama na** • formaty i podstawowe możliwości targetowania
- Facebooku** • modele rozliczeń
- zaawansowane techniki: custom audiences, lookalike audiences i remarketing
 - reklama na Twitterze, Instagramie i LinkedIn

- BLOK 5.** • wskaźniki efektywności vs szkoła jakościowa – czyli jak mierzyć efekty w social mediach?
- wskaźniki** • czy media społecznościowe sprzedają? jak to robią najlepsi
- i analityka** • narzędzia wspierające analitykę mediów społecznościowych
- dobór wskaźników ewaluacji i optymalizacja działań

- BLOK 6.** • kryzysy w mediach społecznościowych
- zarządzanie** • metody zarządzania kryzysem
- kryzysowe** • działania prewencyjne
- i współpraca z** • jak wybrać agencję odpowiedzialną za działania social media
- agencją** • czy na rynku jest jeszcze miejsce dla agencji zajmującej się wyłącznie mediami społecznościowymi?
- praktyczne wskazówki i porady



Związany z rynkiem reklamy i marketingu internetowego od 12 lat.

Ekspert w dziedzinie komunikacji w nowych mediach, konsultant, trener i szkoleniowiec, prelegent na czołowych konferencjach, regularny członek jury w konkursach reklamy internetowej i wykładowca akademicki. Specjalizuje się w marketingu internetowym i tematyce customer experience.

Aktualnie niezależny konsultant w Winnik Consulting i parter w agencji Faster&Better. Wcześniej współtworzył grupę marketingu zintegrowanego

NuOrder Group, kierował agencją strategicznego marketingu społecznościowego OSTRYGA, był dyrektorem rozwoju w grupie OS3.

Doradza międzynarodowym korporacjom w Polsce i na rynkach zagranicznych. Posiada bogate doświadczenie teoretyczne i praktyczne w zakresie strategii marki i komunikacji w mediach cyfrowych. Jest wykładowcą na Uniwersytecie Łazarskiego i AGH.

Jako trener trenerów IAB Polska współtworzył program standaryzacji i weryfikacji kompetencji digital marketingowych DIMAQ - Digital Marketing Qualification.

WINNIK CONSULTING & COURSES

www.winnikconsulting.pl

NAPISZ DO MNIE: kw@winnikconsulting.pl

ZADZWOŃ: +48 575 742 212

WINNIK CONSULTING & COURSES
WYBRANI KLIENCI



ZAMÓW SZKOLENIE
SKONTAKTUJ SIĘ



Krzysztof Winnik

ZADZWOŃ: +48 575 742 212

NAPISZ: kw@winnikconsulting.pl