

SZKOLENIE DEDYKOWANE
BROSZURA INFORMACYJNA

WORD OF MOUTH MARKETING

Spraw by konsumenci Twojej marki zaczęli ją polecać.

Poznaj potęgę marketingu rekomendacji (Word-of-Mouth Marketing) i spraw, by opinie o marce kształtowały decyzje zakupowe Twoich Klientów.

Dowiedz się jakie narzędzia i taktyki WoMM możesz wykorzystać, by wzmocnić rekomendację marki i osiągnąć konkretne efekty biznesowe!



KRZYSZTOF WINNIK

trener

RODZAJ SZKOLENIA

szkolenie dedykowane (dla firm) zamknięte

OPTYMALNA LICZBA UCZESTNIKÓW

15 osób to optymalna wielkość grupy

DŁUGOŚĆ SZKOLENIA

szkolenie całodzienne

MATERIAŁY

uczestnicy otrzymają materiały w wersji elektronicznej

CZAS I MIEJSCE

ustalane elastycznie z Klientem

CERTYFIKAT

uczestnicy otrzymają certyfikat ukończenia szkolenia

CEL SZKOLENIA Przedstawienie uczestnikom nowoczesnych narzędzi, taktyk i rozwiązań z zakresu marketingu rekomendacji (on-line i off-line).
Koncentrujemy się przede wszystkim na omawianiu aspektów praktycznych, ze szczególnym uwzględnieniem mechaniki kampanii WoMM, ich rodzajów i aspektów związanych z egzekucją.

DLA KOGO Szkolenie dedykowane jest osobom zajmującym się komunikacją marketingową – w szczególności Brand Managerom, Marketing Managerom, Dyrektorom Marketingu.
Szkolenie wymaga elementarnej wiedzy z zakresu strategii marki i marketingu internetowego (z naciskiem na mechanizmy social media marketingu)

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ Poznasz innowacyjne narzędzia, taktyki i gotowe do wdrożenia rozwiązania, które wpłyną na rozważanie a nawet sprzedaż - dzięki wykorzystaniu efektów rekomendacyjnych.

WINNIK CONSULTING & COURSES

www.winnikconsulting.pl

NAPISZ DO MNIE: kw@winnikconsulting.pl

ZADZWOŃ: +48 575 742 212

PROPONOWANA AGENDA

WORD OF MOUTH MARKETING

- BLOK 1.** • kryzys zaufania do komunikacji mediowej i wzrost roli rekomendacji. Fakty, liczby i trendy.
- wprowadzenie do marketingu rekomendacji**
- Customer Journey w Internecie – czyli o roli rekomendacji w procesie decyzyjnym klientów w sieci
 - oddziaływanie na preferencję marki i satysfakcję klienta
 - WoM, WoMM, liderzy opinii, satysfaktory, delightery, RTT i inne pojęcia związane z marketingiem rekomendacji

- BLOK 2.** • krzywa Rogersa i pojęcie liderów opinii w świetle najświeższych badań naukowych
- liderzy opinii**
- Inspirujące przykłady wykorzystania liderów opinii w różnych kategoriach produktowych – case studies
 - metody określania i dotarcia do liderów opinii
 - budowanie relacji z liderami opinii i influencerami
 - gdzie kończy się WoMM, a zaczyna product placement?

- BLOK 3.** • amplifying internetowy
- taktyki i** • rzecznik marki w Internecie
- narzędzia WOMM** • zarządzanie reputacją marki
- kampanie marketingu rekomendacji
 - platformy ambasadorskie
 - pozostałe taktyki: cause marketing, ambush marketing, viral marketing, trendsetting i inne
 - planowanie kampanii WoMM krok po kroku
 - etyka w działaniach WoMM (kodeks WoMMA)
 - złe i nieetyczne praktyki w kampaniach WoMM

- BLOK 4.** • wskaźniki efektywności i metody pomiaru
- miar** • jak przeliczyć buzz na wartość biznesową dla firmy
- skuteczności i** • Net Promoter Score jako uniwersalny wskaźnik skuteczności
- warsztat** • ćwiczenia praktyczne w grupach
- praktyczny**

SYLWETKA TRENERA
KRZYSZTOF WINNIK



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 partner 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 współtworzy 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