

KARTA USŁUGI ROZWOJOWEJ

Szkolenie:

Podstawy prowadzenia kampanii reklamowych Meta Ads.

Dd konfiguracji konta do uruchomienia kampanii.

Forma szkolenia:

Stacjonarnie, online lub hybrydowo

Czas trwania:

1 dzień szkoleniowy

7 godzin dydaktycznych (7 x 45 min + przerwy)

Grupa docelowa:

Pracownicy działu marketingu, osoby odpowiedzialne za promocję firmy w internecie oraz osoby nie mające lub mające podstawowe doświadczenie w reklamach Meta.

Cel rozwojowy szkolenia

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania, konfiguracji i uruchamiania kampanii reklamowych w systemie Meta Ads, poprzez rozwój wiedzy i umiejętności w zakresie:

- poruszania się po koncie reklamowym,
- doboru celów kampanii,
- pracy z grupami odbiorców,
- konfiguracji piksela i zdarzeń konwersji,
- tworzenia struktury kampanii reklamowej.

Efekty uczenia się

Wiedza

Po ukończeniu szkolenia uczestnik:

- zna budowę i funkcje konta Facebook Ads (Meta Ads),
- rozumie hierarchię kampanii reklamowej (kampania – zestaw reklam – reklama),
- zna rodzaje celów reklamowych oraz ich zastosowanie,
- rozumie rolę piksela Facebooka i zdarzeń konwersji,
- zna podstawowe typy grup odbiorców.

Umiejętności

Po ukończeniu szkolenia uczestnik potrafi:

- poruszać się po Menedżerze Reklam,
- zaplanować kampanię reklamową zgodnie z celem marketingowym,
- utworzyć i skonfigurować kampanię reklamową,
- dobrać i ustawić grupy odbiorców,
- skonfigurować pixel Facebooka oraz zdarzenia konwersji (na poziomie podstawowym),
- przygotować reklamy i uruchomić kampanię.

Kompetencje społeczne

Po ukończeniu szkolenia uczestnik:

- działa w sposób odpowiedzialny w obszarze reklamy płatnej,
- rozumie wpływ reklam na wizerunek firmy,
- potrafi przyjmować informację zwrotną i doskonalić swoje działania marketingowe.

Program szkolenia

Moduł 1 – Wprowadzenie do Meta Ads

- czym jest system Facebook Ads (Meta Ads),
- zastosowania reklamy na Facebooku i Instagramie,
- podstawowe pojęcia i terminologia.

Moduł 2 – Konto reklamowe i Menedżer Reklam

- struktura konta reklamowego,
- poruszanie się po Menedżerze Reklam,
- ustawienia konta, role i dostęp.

Moduł 3 – Hierarchia kampanii i cele reklamowe

- kampania, zestaw reklam, reklama – role poszczególnych poziomów,
- cele reklamowe (zasięg, ruch, aktywność, konwersje),
- dobór celu do realnego celu biznesowego.

Moduł 4 – Grupy odbiorców i targetowanie

- grupy odbiorców podstawowe,
- niestandardowe grupy odbiorców,
- grupy podobnych odbiorców,
- dopasowanie komunikatu do odbiorcy.

Moduł 5 – Pixel Facebooka i konwersje

- czym jest pixel Facebooka,
- zasada działania piksela,
- zdarzenia konwersji,
- podstawy weryfikacji poprawności działania.

Moduł 6 – Tworzenie i konfiguracja kampanii

- konfiguracja kampanii krok po kroku,
- ustawienia budżetu i harmonogramu,
- tworzenie reklam (teksty, formaty, grafiki).

Moduł 7 – Projekt zaliczeniowy i podsumowanie

- omówienie zadania zaliczeniowego,
- zadanie zaliczeniowe,
- podsumowanie szkolenia.

Metody i formy pracy

Szkolenie prowadzone jest w sposób warsztatowy, aby jak najbardziej aktywizować uczestników. Każdy moduł rozpoczyna się od mini-wykładu wprowadzającego w temat i wyjaśniającego zagadnienia. Następnie przybiera formę ćwiczeniową jak analiza przypadków, burze mózgów, praca na faktycznym koncie reklamowym.

Walidacja efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się odbywa się poprzez projekt zaliczeniowy, polegający na samodzielnym przygotowaniu kampanii reklamowej Facebook Ads.

Projekt obejmuje:

- określenie celu kampanii,
- zaplanowanie struktury kampanii,
- dobór grupy odbiorców,
- przygotowanie reklamy,
- konfigurację kampanii w Menedżerze Reklam (wersja testowa lub robocza).

Warunkiem uznania osiągnięcia efektów uczenia się jest spełnienie minimum 85% kryteriów projektu.

Ewaluacja szkolenia

Ewaluacja szkolenia przeprowadzana jest po zakończeniu szkolenia w formie ankiety ewaluacyjnej i obejmuje ocenę przydatności szkolenia, ocenę stopnia realizacji celów, ocenę pracy trenera, deklarację wykorzystania i wdrożenia zdobytej wiedzy w codziennej pracy.



Prowadzący szkolenie

DAWID MIROCHA

ZAŁOŻYCIEL REZERVO

Dawid Mirocha – praktyk marketingu i sprzedaży z doświadczeniem w pracy z mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Od wielu lat zajmuje się planowaniem i realizacją działań marketingowych, projektowaniem procesów sprzedażowych oraz wspieraniem firm w podejmowaniu decyzji opartych na danych.

Doświadczenie zawodowe zdobywał zarówno w pracy operacyjnej, jak i menedżerskiej, odpowiadając m.in. za prowadzenie kampanii reklamowych, rozwój zespołów marketingowych i sprzedażowych, wdrażanie narzędzi CRM oraz realizację projektów rozwojowych.

Źródła wiedzy

- Doświadczenie zawodowe prowadzącego w prowadzeniu kampanii Facebook Ads (Meta Ads).
- Oficjalna dokumentacja i materiały edukacyjne Meta.
- Praktyczne stosowanie Menedżera Reklam Facebook Ads.
- Wiedza z zakresu marketingu internetowego i analizy danych marketingowych.

Program szkolenia został opracowany przez prowadzącego szkolenie, który odpowiada również za jego realizację, walidację efektów uczenia się oraz przeprowadzenie ewaluacji szkolenia.