**Jak zbudować skuteczną strategię marketingową**

**z wykorzystaniem social media**

**szkolenie 2 – dniowe, opracowanie Elżbieta Peda**

Facebook i Instagram to jedno z najprężniej rozwijających się miejsc na scenie mediów społecznościowych. Każdego dnia przybywa mu użytkowników, a on sam pokonuje kolejnych rywali w drodze na podium. Pytaniem nie jest, czy Twoja marka powinna być na FB i Instagramie, ale kiedy powinna się tam pojawić i w jaki sposób może zainteresować użytkowników i społeczność.

Zapraszam Cię na szkolenie, podczas którego porozmawiamy o możliwościach mediów społecznościowych – o tym, w jaki sposób możesz go wykorzystać podczas budowania swojej marki i widoczności w sieci. Omówimy najnowsze trendy i rozwiązania, aplikacje i narzędzia, które pozwolą Ci stworzyć piękny, spójny i interesujący profil. Omówimy także najlepsze przykłady z sieci.

**Cele szkoleniowe:**

* Jak zwiększyć swój potencjał konkurencyjny?
* Jak odpowiednio dobierać i stosować instrumenty marketingowe?
* Jak wypracować i na co zwrócić uwagę przy budowaniu własnej strategii?
* Czym powinien się charakteryzować proces budowania strategii marketingowej?
* Jak zaplanować nowoczesną strategię dostosowaną do obecnych potrzeb rynkowych?

**Efekty uczenia się – uczestnik będzie:**

* znał najnowsze trendy na FB i Instagramie
* wiedział, w jaki sposób planować komunikację, jak wykorzystać dostępne formaty (zdjęcia, video i InstaStory)
* potrafił korzystać z hashtagów
* wiedział, w jaki sposób legalnie pozyskać fanów, jak tworzyć interesujące treści i jak stworzyć spójny profil, korzystając z aplikacji mobilnych
* pozna dobre i złe praktyki na FB i Instagramie oraz stworzy zdjęcia do wykorzystania na Twoim profilu

**Korzyści dla uczestników:**

Szkolenie zawiera nowoczesną wiedzę z zakresu planowania strategicznego. W wyniku jej
zastosowania, nawet małe i średnie marki mogą znacząco zwiększyć potencjał konkurencyjny.

Szkolenie zawiera wiedzę, możliwą do szybkiego wdrożenia i przynoszącą efekty  biznesowe. W trakcie szkolenia, uczestnicy uczą się planowania nowoczesnych i skutecznych strategii marketingowych.

**Rekomendowany program szkolenia:**

**Dzień 1:**

1. **Podstawowe rodzaje strategii przedsiębiorstwa:**
* Istota strategii marketingowe
* Planowanie strategii marketingowej
* Plan marketingowy
1. **Formułowanie i wybór strategii marketingowej:**
* Determinanty wyboru strategii marketingowej
* Analiza firmy i rynku
* Segmentacja i wybór rynku docelowego
* Pozycjonowanie oferty rynkowej
* Wybór instrumentów marketingowych
1. **Strategia Produktu:**
* Pojęcie, sposoby klasyfikacji i struktura produktu
Przyczyny sukcesów i porażek nowych produktów
* Zarządzanie cyklem życia produktu
* Znaczenie strategii marki
1. **Strategia komunikacji:**
* Znaczenie i funkcje komunikacji marketingowej
* Instrumenty komunikacji marketingowej
* Założenia strategii komunikacji marketingowej

**Dzień 2**

1. **O Instagram’ie:**
* Instagram na świecie – trendy
* Instagram w Polsce – trendy
* Kim jest użytkownik Instagrama w Polsce
* Instagram a Facebook, Snapchat i Youtube
* Jakie korzyści ma Twoja marka z obecności na Instagramie
* Profil osobisty, czy biznesowy na Instagramie?
1. **Profil biznesowy na Instagramie:**
* Najlepszy profil na Instagramie – jak go stworzyć?
* Nazwa użytkownika – którą wybrać?
* Zdjęcie profilowe – na które się zdecydować?
* Bio – miejsce na najważniejsze informacje. Jak je wykorzystać?
* Aktywny link, hashtagi, wzmianki w bio – po co są i jak je wykorzystać?
1. **Strategia komunikacji na Instagramie:**
* Zasady tworzenia spójnego profilu
* Najlepsze aplikacje do obróbki zdjęć z poziomu telefonu
* Flat lay, selfie a może… – pomysły na zdjęcia na Instagramie
* Hashtagi – jak je stosować, by przyciągnąć nowych obserwujących
* Opisy do zdjęć – jak angażować fanów?
* InstaStory – w jaki sposób tworzyć interesujące treści
* Aplikacje do InstaStory
1. **IGTV – czym jest najnowsza propozycja Instagrama i jakie są jej możliwości:**
* Aplikacje do planowania działań na Instagramie
* Jak legalnie pozyskiwać fanów
* Najczęstsze błędy na Instagramie
* Case study – jak to robią najlepsi

**Trener:**

[**Elżbieta Peda**](https://tribergo.pl/elzbieta-peda/)

Praktyk biznesu z kilkunastoletnim doświadczeniem. Posiada obszerne doświadczenie zawodowe w zakresie marketingu, komunikacji, rozwoju biznesu i sprzedaży, odpowiadając za zarządzanie strategiczne i operacyjne, projektowanie, opracowywani i realizację programów marketingowych, kampanii generowania leadów. Specjalizuje się w zarządzaniu projektami marketingowymi w obszarze lojalności marki, zarządzaniu relacjami z klientami i sprzedażą, tworzeniu innowacyjnych strategii budowania lojalności i sprzedaży, prowadzeniu działań ukierunkowanych na zaangażowanie i wzmocnienie relacji klientów z marką.

Absolwentka studiów MBA Executive w Wyższej Szkole Menedżerskiej w Warszawie. Realizowała projekty wewnętrzne i zewnętrzne pracując dla Michelin, Schneider Electric, Saint-Gobain, Sonepar.

Swoje doświadczenie menadżerskie zdobywała pełniąc funkcję Dyrektora Marketingu i odpowiadając nie tylko za rynek krajowy, ale pracując w środowisku międzynarodowym również w projektach zagranicznych, a także we współpracy z różnorodnymi branżami (min. handel detaliczny, przemysł, motoryzacja, dystrybucja). Współpracowała zarówno z szeregowymi pracownikami, średnią i wyższą kadrą menadżerską aż do poziomu zarządu.

Jako trener i konsultant specjalizuje się w obszarze marketingu, sprzedaży i rozwoju biznesu. Tworzy i wdraża strategie marketingowe oraz programy wsparcia sprzedaży. Na stanowiskach kierowniczych była odpowiedzialna za rozwój działu marketingu, wdrażanie projektów rozwojowych i transformacyjnych.

Jako doświadczony trener i konsultant dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami występując w roli prelegenta na konferencjach marketingowych i branżowych oraz prowadząc liczne szkolenia.