**Social Media w Biznesie**

**Cele:**

Celem szkolenia jest zdobycie wiedzy co można zrobić w świecie online, by poprawić widoczność swojej firmy i usług oraz zwiększyć świadomość w temacie swojej oferty. Celem szkolenia jest również prezentacja korzyści płynących z komunikacji poprzez social media oraz przekazanie praktycznej wiedzy na temat wdrożenia kanałów social media do strategii firmy.

**Program:**

**Dzień 1**

1. **Mechanizmy mediów społecznościowych:**

* psychologia użytkownika portali social media
* good case studies najlepszych profili/fanpage – jak globalne firmy wykorzystują social media w sprzedaży i marketingu
* bad case studies – jakich błędów unikać, czego nie wolno robić w social media – czyli jak wielkie marki popełniają równie wielkie faux pas

**2. Strategia działania w social media:**

* 7 trendów przyszłości w social media - w którym kierunku warto zmierzać
* budowanie strategii – analiza sytuacji wyjściowej, wyznaczenie mierzalnych celów, określenie grup odbiorców, dobór narzędzi, ustalenie budżetu i harmonogramu działań

**3. Facebook dla biznesu:**

* tworzenie profesjonalnego profilu, pozycjonowanie wpisów i zasady algorytmu Edge Rank
* wykorzystanie narzędzi Facebook Business: Ads Manager, Power Editor, Audience Insights, Custom Audiences , Look-alike Audiences, AdRoll
* Dark Posts – jak tworzyć efektywne wpisy sprzedażowe
* narzędzia do analizy i oceny skuteczności działań

**4. Linkedin jako narzędzie do budowania marki:**

* savoir vivre na Linkedin, czyli jak powinna przebiegać komunikacja profesjonalistów
* optymalizacja profilu firmowego
* wykorzystanie grup dyskusyjnych i Showcase Page
* synergia ze Slideshare

**Dzień 2**

**1. Twitter | Youtube | Instagram | Google +:**

* strategie wykorzystania w biznesie
* case studies najpopularniejszych kanałów i profili - analiza krok po kroku kluczowych czynników sukcesu
* inspirujące trendy wykorzystania social media jako narzędzia obsługi klienta

**2. Content Marketing:**

* profesjonalny webwriting i copywriting, czyli co i jak pisać w Internecie, by przyciągać odbiorców
* marketing wirusowy – jak budować świadomości marki i nakłonić odbiorców do rozpowszechniania informacji

**3. Tworzenie reklam i techniki sprzedaży w Social Media:**

* tworzenie, umiejscowienie i targetowanie reklam
* mierzenie stopy zwrotu z reklam w social media