

# SZKOLENIA OTWARTE jakie prowadziłam

## 1. Content Marketing & SEO Expert

Jak przyciągać uwagę klientów i osiągać wyznaczone cele biznesowe poprzez publikowanie konkretnych treści?



Kluczowym zadaniem specjalisty ds. content marketingu jest sprawić, by treść była użyteczna, unikatowa i jednocześnie przyciągała potencjalnych klientów. Jak tego dokonać? Niezbędna jest „content strategia”, umiejętności dziennikarskie, analityczne, znajomość SEO i social media marketingu. To wyjątkowa kompetencja, która pokazuje, że sam copywriting to już zbyt wąska dziedzina aby skutecznie przyciągać uwagę Klientów i osiągać konkretne efekty w sprzedaży.

### Podczas szkolenia dowiesz się m.in.:

- Jak za pomocą content marketingu budować w Internecie pozycję eksperta, by zwiększyć sprzedaż i zaufanie klienta?
- Jak zwiększyć widoczność w Internecie informacji o produktach i usługach firmy?
- Jak pozycjonować w wyszukiwarce ofertę firmy i zwiększać ruch na stronie?
- Jak tworzyć treści w newsletterach i maile sprzedażowe?
- Czy mogę wysyłać wiadomości do wszystkich?
- Jak wykorzystać marketing automation w zwiększaniu sprzedaży?
- Jak przygotować strategię content marketingową?
- Jakie narzędzia mogą ci pomóc przy planowaniu i realizacji strategii?
- Jak przygotować treści wizualne bez pomocy grafika?
- Jak pozycjonować filmy na Youtube?
- Jak założyć blog firmowy?
- Co i jak mierzyć?

## 2. Pozyskiwanie Klientów za Pomocą Social Media

Wykorzystaj w 101% potencjał sprzedażowy mediów społecznych



Social Media to miejsce, które może generować sprzedaż dla Twojej firmy. Aby jednak tak się stało, należy podjąć konkretne praktyki i przestać trwonić czas na działania, które nie przynoszą efektów. Wykorzystaj w 101% potencjał portali społecznościowych.

Zapraszamy na intensywne jednodniowe szkolenie. To pigułka wiedzy i efektywnych praktyk pozyskiwania klientów poprzez media społecznościowe.

### **Podczas szkolenia dowiesz się m.in.:**

- Jak przygotować profil na Facebooku i LinkedIn do działań sprzedażowych?
- Jak wdrożyć kanały społecznościowe do strategii sprzedażowej?
- Czy Social Media mogą być elementem lejka sprzedażowego?
- Przykłady ciekawych działań sprzedażowych Social Media
- Jak wdrażać remarketing dynamiczny?
- Lead nurturing, czyli podgrzewanie leadów
- Jak zbudować pozycję eksperta w branży?
- Czym jest recykling treści i jak go wykorzystać w biznesie
- Ever green content w długofalowej strategii
- Podcast, wideo czy blog - Co wybrać?

### 3. Projektowanie skutecznych Newsletterów i strategie Email Marketingu

Sprzedawaj, buduj markę, powiększaj bazę poprzez profesjonalnie zaprojektowany newsletter




**Strategie newsletterowe i email marketing** poddawany zostaje cały czas próbom wytrzymałościowym. Radę dają tylko te firmy, które cały czas szukają nowych rozwiązań, kreatywnych pomysłów i korzystają z trendów rynkowych, które dopiero nadchodzą. Newsletter to najbardziej rozwojowe narzędzie sprzedażowe, powiększające bazę klientów czy budujące markę. Zapraszamy Państwa na intensywne warsztaty, których celem jest projektowanie newsletterów, które zrealizują Twój cel marketingowy. Szkolenie poprowadzą eksperci, którzy na co dzień zajmują się budowaniem strategii newsletterowych, kampanii e-mail marketingowych. Stoją za sukcesem wielu firm i ich marek.

- Budowane strategii newsletterów firmowych
- Jak zaplanować wyróżniającą się kampanię email marketingową?
- Jak tworzyć skuteczne newslettery i mailingi, które przełożą się na wysoką konwersję?
- Jak zbudować prawidłową bazę kontaktów?
- Jak dobrać optymalny tytuł, grafiki i treści do grupy docelowej?
- Jak prowadzić analizę statystyk wysyłek i wyciągać z nich wnioski?
- Jak wykorzystać dobrodziejstwa automatyzacji w kampaniach email marketingowych?
- Analiza najefektywniejszych strategii i kampanii

# Szkolenia z marketingu internetowego dla NGO

## 1. „Jak przygotować strategię marketingu internetowego?”

 fundacja rozwoju społeczeństwa obywatelskiego


O nas **Działalność** Oferta Publikacje Kontakt

Programy **Szkolenia i seminaria** Doradztwo

### Seminarium: „Jak przygotować strategię marketingu internetowego?” – 18 września 2017

Tytuł	„Jak przygotować strategię marketingu internetowego?”
Tematyka	Czym jest strategia marketingowa i dlaczego warto ją przygotować? Jakie są główne elementy strategii marketingowej? Z jakich narzędzi skorzystać w celu stworzenia strategii marketingowej? Jakie kanały komunikacji wykorzystać? Jak wdrożyć strategię w życie?
Prowadzący	Agata Chmielewska
Uczestnicy	reprezentanci warszawskich organizacji pozarządowych i spółdzielni socjalnych
Data i godzina	18 września 2017, godz. 10.00 – 13.00

## 2. „E-mail marketing jako skuteczne narzędzie promocji”

 fundacja rozwoju społeczeństwa obywatelskiego

O nas **Działalność** Oferta Publikacje Kontakt

Programy **Szkolenia i seminaria** Doradztwo

### Seminarium „E-mail marketing jako skuteczne narzędzie promocji” – 13 września 2017

Tytuł	„E-mail marketing jako skuteczne narzędzie promocji”
Tematyka	Dlaczego e-mail marketing jest skutecznym narzędziem promocji? Jak zacząć przygodę z e-mail marketingiem? Jaki program do wysyłki newsletterów i maili wybrać? Jak stworzyć newsletter, który spełni swoje zadanie? Jak mierzyć działania e-mail marketingowe?
Prowadzący	Agata Chmielewska
Uczestnicy	reprezentanci warszawskich organizacji pozarządowych i spółdzielni socjalnych