

Systemy reklamowe dla e-commerce

10 kwietnia 2018, Warszawa

Program szkolenia

9:00 – 9:15 Rejestracja uczestników

Kanały marketingowe – kiedy wiemy, który wybrać?

- Możliwości promocji w AdWords, RTB i Social Media

RTB – pozwól systemom walczyć o Twoje powierzchnie reklamowe

- Ekosystem RTB – odkryj nowe możliwości i platformy reklamowe
- Proces sprzedaży i zakupu – jak to wszystko działa?
- RTB w wydaniu DoubleClick – Preferred Deal, Private Auctions i Thirdy Party Data
- Jak dotrzeć do grupy docelowej? Zaawansowane kierowanie RTB
- Zalety RTB i porównanie z AdWords
- Czy RTB jest dla mnie?



11:00 – 11:15 Przerwa kawowa

Google AdWords – kiedy warto się na niego zdecydować?

- Typy kampanii Google – dobór i planowanie kampanii do indywidualnych potrzeb
- Przewaga konkurencyjna AdWords nad innymi systemami reklamowymi
- Wypromuj produkt – kampanie produktowe w AdWords
- Zrozumieć wyniki – pożądane współczynniki i wyniki kampanii dla różnych branż
- Case study – AdWords królem systemów reklamowych!
- Optymalizacja kampanii – sprawdzone tricki i ciekawostki z branży



13:15 – 13:50 Przerwa lunchowa

Social Media – konkurencyjny kanał reklamowy

- Specyfika kanału Facebook
- Dlaczego Social Media?
- Płatne kanały Social Media
- Omówienie poszczególnych kanałów promocyjnych cz. 1 (Facebook, Messenger, Instagram)



14:35 – 14:40 Przerwa kawowa

- Omówienie poszczególnych kanałów promocyjnych cz. 2 (LinkedIn, Twitter)
- Outsourcing kampanii
- Przyszłość reklamy w Social Media

16:30 Zakończenie szkolenia – wręczenie certyfikatów uczestnictwa

Prowadzący

Kaja Męciewska

Social Media Specialist

Związana z mediami społecznościowymi od 2014 roku. Na co dzień zajmuje się prowadzeniem oraz profili, tworzeniem i egzekwowaniem strategii komunikacji, optymalizacją kampanii sprzedażowych oraz projektowaniem grafik.

Monika Kołodziejczyk

Digital Analytics Manager

Od ponad 6 lat obecna w branży marketingu internetowego. Wcześniej przez 4 lata związana z Grupą Onet jako Performance Marketing Manager, od ponad 2 lat w Semahead jako Manager działu Digital Analytics. Ekspert w zakresie analityki internetowej, Marketing Automation, Performance Marketingu, optymalizacji konwersji oraz tworzenia strategii digital, która pobudza rozwój biznesu i maksymalizuje zyski. Z sukcesami tworzy rozwiązania biznesowe, analizy oraz buduje wizerunek marek. Prowadzi szkolenia jako trener Akademii Semahead oraz występuje na wielu konferencjach branżowych m.in. Polish Business Analytics Summit.

Daniel Chojnacki

PPC Team Leader

Od 2012 roku związany z marketingiem. Przygodę zaczynał w internetowym marketingu nieruchomości, później prowadził kampanie wideo marek, takich jak: Honda, WallMart, Jack Daniels, Western Digital czy ABC Family. W Semahead od 2016 roku, gdzie jako specjalista prowadził i optymalizował kampanie AdWords polskich biznesów e-commerce. Dla Semahead wywalczył podium w kategorii Video Innovation Awards w konkursie Google Partner Premium za kampanię YouTube marki Oknoplast. Od 2017 roku pracuje nad rozwojem działu PPC.