



# TEČAJ DIGITALNEGA MARKETINGA

**Kako povečati svojo prodajo in obisk spletne strani s pomočjo digitalnega marketinga?**

OPIS

## TEČAJ DIGITALNI MARKETING

**Optimizirajte vašo spletno stran in povečajte vašo prodajo s pomočjo Google Ads, FB Ads in email marketinga!**

### Kaj se naučim?

- Na 12-urnem tečaju spletnega marketinga se boste naučili ravnati z mnogimi Googlovimi in Facebookovimi orodji ter spoznali trike in nasvete kako izvesti optimizirano online marketinško kampanjo. Spoznamo orodja kot so Google Search Console, Google Analytics, Google Ads, Facebook Ads in izdelamo mailing kampanjo v orodju MailChimp.

### Komu je tečaj digitalni marketing namenjen?

- Tečaj digitalni marketing je namenjen vsem, ki si želite spoznati online marketinška orodja in ne veste kje začeti ali pa ste se z osnovami že spoznali in ne veste kje delate napake.

### Kaj potrebujem?

- Za udeležbo potrebujete samo osnovno znanje dela z računalnikom.
- Ne potrebujete posebne strojne ali programske opreme, samo kliknete na povezavo, ki vam jo bomo poslali na vaš elektronski naslov, in vklopite zvočnike.
- Vsak tečajnik bo delil ekran s predavateljem, ki bo s povezavo lahko sledil vašemu delu.
- Komunikacija je obojestranska (v primeru, da imate možnost vključitve avdio in video povezave, se lahko tudi vidite in slišite, sicer poteka komunikacija preko klepetalnice).

### Dodatno

- Po končanem tečaju prejmete neomejen dostop do online izobraževanja in tako kadarkoli ponovite vsebino.

### Vsebina:

#### Splošno o digitalnem marketingu

- Digitalni marketinški lijak.
- Pojasnila pojmov kot so: Bounce, lead, konverzija.
- Izbira ciljnega kupca.
- Kako povečati uspešnost vaše spletne strani ali trgovine.

- Optimizacija za pozicioniranje v iskalnikih.
- Osnovni pojmi digitalnega marketinga (CPA, CPC, CPE, CPV, ...).
- Vsebinski marketing in SEO - off-site in on-site.
- UX - uporabniška izkušnja in conversion rate optimization.

### Uporabna orodja

- Analiza obiskovalcev in delovanje spletne strani - Google Analytics + praktična vaja,
- Predstavitev vašega podjetja v Google MyBusiness.
- Izboljšanje uporabniške izkušnje - Google Optimize.
- Preverjanje vaših položajev v iskalniku Google - Google Search Console.
- Sledenje uporabnikom na strani - Hotjar.
- Priprava seznamov, predlog in kampanj v Mailchimp in triki email marketinga + praktična vaja.
- Komunikacija s potencialnimi strankami in uporaba chat botov.

### Google Ads

- Kanali oglaševanja v Google Ads.
- Iskanje ključnih besed v Keyword planner.
- Algoritem prikazovanja oglasov v iskalnem omrežju - ni vse v €
- Priprava oglaševalske akcije v iskalnem omrežju - praktična vaja
- Izбира ciljnih skupin v prikaznem omrežju.
- Izvedba oglaševalske akcije v prikaznem omrežju + praktična vaja.
- Remarketing.
- Razširitve in optimizacija oglasov za nižjo ceno klika.
- Gmail oglaševanje - Gmail Sponsored Promotions.
- Oglaševanje na YouTube.

### Facebook oglaševanje

- Nastavitve vaše strani (page), postavitve elementov in auto-responderji.
- Uporaba Audience insights in izbira ustreznega občinstva.
- Nastavitve in uporaba Facebook Pixel za remarketing.
- Izdelava oglasov v Ads Manager.
- Različni tipi kampanj in oglasov.
- Pozicioniranje oglasov na Facebook in Instagram.
- Ads reporting - analiza CPC, CTR, frequency in drugih metrik.
- Praktične vaje izdelave kampanj in oglasov.

---

## Računalniški online tečaj v živo vključuje:

- Izvedba tečaja s strani **strokovno usposobljenega predavatelja**, ki je član Microsoft partnerskega omrežja in **MOS certificiran**;
- **Ne potrebujete nobene posebne strojne ali programske opreme** – le kliknete na povezavo in vklopite zvočnike;
- **Vsak udeleženec deli ekran s predavateljem**, ki lahko sledi vašemu delu;
- Ob vklopu avdio in video povezave **se lahko vidite in slišite**;
- Na koncu prejmete **časovno neomejen dostop do online izobraževalnega programa** – tako lahko **kadarkoli ponovite** in utrdite vsebino!

Preverite še ostala izobraževanja iz - [Prodaja, nabava in marketing](#). Pomagali vam bodo razjasniti številne dileme iz prakse.

## **SPLOŠNI POGOJI**

### **SEMINARJI**

Kotizacijo je po prejemu predračuna treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča najkasneje tri delovne dni pred izvedbo seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličejo udeležbo ali se seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa na seminar pošljejo drugega udeleženca. Odpoved udeležbe zaradi bolezni je mogoča le s predloženim zdravniškim potrdilom. Pridržujemo si pravico do odpovedi seminarja - v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti. S pisno prijavo na izobraževanje sprejemate ta določila in splošne pogoje.