

**POSLOVNA AKADEMIJA**



PRIVREDNA KOMORA SRBIJE

**Seminari  
za bolje  
poslovanje**

**CENTAR ZA EDUKACIJU**

## **ŠKOLA DIGITALNOG MARKETINGA 2.0**

*45 sati aktivnog učenja za bolje razumevanje i kvalitetnije rezultate*

**14. april – 26. maj 2018.**

**PKS - Privredna komora Srbije,  
Resavska 13-15**

### **Sadržaj:**

- Digitalni marketing – postavka i razumevanje za bolju konverziju
- Google Analytics - Analitika digitalnog marketinga, merenje i izveštavanje
- Google Adwords
  - Search kampanje
  - Display kampanje
  - Video kampanje (Youtube)
- Email marketing
- Facebook oglašavanje
- Instagram oglašavanje
- LinkedIn kao marketing alat

### **PREDAVAČ:**

#### **Svetozar Krunić**

*Head of User Acquisition u kompaniji Active Collab. Užu specijalnosti razvija u smeru digitalne analitike, digitalnog oglašavanja i email marketinga kao kanala prodajnog marketinga kako za e-commerce biznis, tako i za različiti način komunikacije sa posetiocima/klijentima sajta. Diplomirao na Ekonomskom fakultetu na smeru Marketing menadžment.*

#### **Martina Anđelković**

*Jedna je od pionira social media menadžmenta na Balkanu. Neodvojivi je deo online timova najvećih muzičkih festivala u Evropi. Vlasnica agencije Snajka de Madre, predavač iz oblasti online marketinga.*

### **SEMINAR JE NAMENJEN:**

Zaposlenima u marketing odeljenjima, malim i srednim preduzećima i preduzetnicima kao i svima onima koji imaju potrebu za oglašavanjem na internetu

**Cilj seminara** je da razumeju koncepte digitalnog marketinga i da se osposobe da primenjuju različite alate u svrhu oglašavanja. Polaznici će takođe obuke razumeti kada i zašto se neki alat upotrebljava i kako da mere efekte marketing kampanje

### **Polaznici dobijaju:**

radni materijal, osveženje na pauzama, sertifikat o odslušanom seminaru

### **Kotizacija:**

**50.000,00** dinara po učesniku (bez PDV-a)

## Program škole

### Prvi dan 14.04.2018. godine od 12h

#### Instagram kurs za biznise

Predavač: Martina Anđelković

Trajanje kursa: 4 sata

- Uvodna reč o moći Instagrama
- Upoznavanje sa Instagram algoritmom
- Heštegovci (koji su dobri za vaš biznis i pravilna upotreba)
- Insta stories kao alat za promociju
- Oglašavanje na Instagramu
- Korisni alati za pravljenje vrhunskog sadržaja na Instagramu
- Crosspromoting Facebook-Instagram

#### LinkedIn vaša lična karta

Predavač: Martina Anđelković

Trajanje kursa: 3 sata

- Kako da se fenomenalno predstavite poslovnim ljudima na LinkedIn-u?
- LinkedIn Pulse (korišćenje alata i uspešni primeri iz prakse)
- LinkedIn grupe (kojima pristupiti i zašto su korisne)
- 7 trikova za veću vidljivost na LinkedIn-u

### Drugi dan 21.04.2018. godine od 9h

#### Facebook početni kurs za biznise

Predavač: Martina Anđelković

Trajanje kursa: 7 sati

- Upoznavanje sa algoritmom
- Određivanje ciljne grupe
- Kreiranje sadržaja
- Korisni alati za kreiranje vrhunskog sadržaja
- Postovi koji prodaju: copy, vizual, poruka
- Statistike Facebook postova
- Content management: interakcija sa klijentima, tipovi postova
- Uvod u Facebook advertising: Ads manager (upoznavanje sa alatom)
- Tipovi reklama i struktura kampanje
- Bustovanje postova
- Kreiranje prvih reklama (promoted post, event ad, like ad, website click ad, reach, video ad)
- Pravila u Facebook oglašavanju
- Metrika, izveštaji, fakture

## Treći dan 12.05.2018. godine od 9h

### Digitalni marketing & Analytics – postavka i razumevanje za bolju konverziju

Predavač: Svetozar Krunić

Trajanje kursa: 7h

- Kako radimo sada?
- Koje su nam prednosti, a šta su nam izazovi?
- Ko su naši kupci i zašto kupuju od nas?
- Kakvu interakciju imamo sa kupcima?
- Inbound marketing – 5 koraka za bolje razumevanja ponašanja,
- Koje sve kanali komunikacije poznajemo/koristimo,
- A/B testiranje
- Logika i kultura merenja: Zašto merimo, šta merimo i kako donosimo odluke na osnovu analize,
- Uvod u Google analitiku i osnovna podešavanja,
- Delovi analitiksa,
- Praćenje različitih delova sajta i ponašanje posetilaca (skupljanje podataka, segmentacija...),
- Remarketing,
- Kreiranje izveštaja i analiza podataka,
- Vizualizacija podataka.

## Četvrti dan 19.05.2018. godine od 9h

### Google Adwords

Predavač: Svetozar Krunić

Trajanje kursa: 8h

- Kako sada koristimo Adwords i šta nam je izazov,
- Šta postizemo online oglašavanjem,
- Da li imamo strategiju i kako smo je napravili?
- Prilagođavanje Adwordsa novoj digitalnoj marketing strategiji,
- Search kampanje
  - Kako da napravimo konverziju sa search kampanjom,
  - Osnovna podešavanja,
  - Kreiranje search kampanje i podešavanja na koja treba obratiti pažnju,
  - Zašto formiramo oglasne grupe,
  - Definisanje ključnih reči,
  - Bid i strategija plaćanja ključnih reči,
  - Quality score i zašto nam je važan,
  - Kako da optimizujemo kampanju i šta znači optimizacija – u kom smeru
- Display kampanje
  - Razlika u odnosu na search i koje prednosti ima
  - Kreiranje search kampanje i podešavanja na koja treba obratiti pažnju,
  - Kreativna je važna, zašto treba da bude privlačna,
  - Targetiranje,
  - Bid strategija,
  - Kako da optimizujemo kampanju i šta znači optimizacija,
- Video kampanje (Youtube)
  - Prednosti oglašavanja na Youtube
  - Zašto je video sadržaj važan
  - TrueView oglasi – različiti formati
  - Mogućnost targetiranja
  - Prelazak sa TV videa na YouTube video – šta to znači za kreativce
  - Formatu video oglasa
  - 5 faktora koji utiču na broj pregleda
  - Targetiranje
  - Retargeting
- Kako da zaokružimo oglašavanje putem Adwordsa

## Peti dan 26.05.2018. godine od 9h

### Email marketing

Predavač: Svetozar Krunić

Trajanje kursa: 8h

- O email marketingu
  - Šta je email marketing,
  - Da li je email marketing mrtav,
  - Strategija i planiranje,
  - Izazovi i rešenja sa kojima sam se susreo,
  - CRM kao podrška kvalitetnom email marketingu,
  - Različiti tipovi emaila
- Newsletter
  - Profesionalni servisi za slanje email kampanja,
  - Reč, dve o dizajnu i sadržaju,
  - Kako naterati prijavljene da reaguju na poslat email,
  - Saveti za prodaju,
  - Napravite email koji će se čitati – iskustvo iz prakse,
  - Da li je vaša email lista zdrava?
  - A/B testiranje i zašto nam je važno,
  - Različiti tipovi segmentacije mejling liste,
  - Optimizacija za mobilne uređaje,
  - Mali trikovi kako da povećate broj klikova na poslatoj kampanji,
  - Testiranje,
  - Merenje i izveštavanje,
  - Praćenje rezultata i koje metrike koristimo,
  - Kako da zaobiđemo spam filtere – kako se reguliše kod nas,
  - Znaci da nam kampanje slabe,
- Transakcioni emailovi
  - Šta su transakcioni mejlovi,
  - Marketing potencijal,
  - Email workflow,
  - Zaraditi više – povećati engagement kroz email,
  - Abandoncart email i šta predstavlja,
  - Bitne tačke za optimizaciju email kampanja
  - Greške koje izbegavam
  - Zablude koje sam razotkrio, a koji su vaši izazovi?