|  |  |
| --- | --- |
| b | A picture containing logo  Description automatically generated |
| New Image |  | **ŠKOLA DIGITALNOG MARKETINGA** ***ONLAJN RADIONICA*** **27. septembar – 20. oktobar 2022.****utorkom i četvrtkom od 10 časova** |
|  | **VEBINAR** |
|
|  |  |  |
| Škola digitalnog marketinga je usmerena na praktičan rad sa digitalnim alatima i zamišljena je tako da povezuje komponente e-poslovanja, analitike, informacionih tehnologija i digitalnih komunikacija.Ova obuka se sastoji iz **7 modula** koji se mogu pohađati **zajedno** kako bi se polaznici osposobili da primenjuju ključne digitalne alate, unaprede različite modele oglašavanja i razumeju celovito koncept digitalnog marketinga. Polaznici takođe mogu pohađati i module **pojedinačno** ukoliko žele da savladaju upotrebu samo određenih digitalnih alata.**MODULI:** 1. **Content management i Copywriting – (utorak, 27.09.2022. godine)**
* Newsfeed - nastanak i koncept
* Algoritam - nastanak i koncept
* Ponašanje korisnika
* Copywriting- pisanje promotivnog sadržaja
* Foto sadržaj
* Video sadržaj
* Story sadržaj
* Reel sadržaj (TikTok sadržaj)
* Statistika i njena upotreba
* Trendovi u kreiranju sadržaja
* Storytelling- pisanje efektnog i privlačnog sadržaja
1. **Društvene mreže: LinkedIn – (četvrtak, 29.09.2022. godine)**
* Uvod u LinkedIn društvenu mrežu
* Kako se profesionalno predstaviti
* Kako savršeno popuniti profil
* Kako funkcioniše algoritam
* Saveti za veću vidljivost profila
* Kako se povezati sa onima sa kojima želite
* Primeri dobrih LinkedIn profila
* Formati LinkedIn objava
* Ko bi trebalo da koristi Premium verziju
* Pravljenje strategije nastupa na LinkedIn-u
* Radonica (polaznici će imati 2 zadatka)
1. **Društvene mreže: Facebook i Instagram – (utorak i četvrtak, 04.10. i 06.10.2022. godine)**
* Nastanak i razvoj plaćenog oglašavanja
* “Facebook Business Manager”-alatka za organizaciju i upravljanje poslovanjem
* “Facebook Ads Manager” – alatka za pravljenje oglasa i upravljanje oglasima
* Vrste kampanja i njihove svrhe
* Strukturisanje kampanja
* Remarketing kampanje
* Influenser kampanje i kako meriti uspeh
* Trendovi u plaćenom oglašavanju
1. **E-mejl marketing – (utorak 11.10.2022. godine)**
* Šta je E-mejl marketing i kako nam može pomoći
* Strategija i planiranje
* CRM (**C**ustomer **R**elationship **M**anager) kao podrška kvalitetnom e-mejl marketingu
* Različiti tipovi mejlova
* Newsletter

 - Profesionalni servisi za slanje - Gradnja baze mejlova - A/B testovi - Segmentacija* Transakcioni mejlovi
* Važni koraci u optimizaciji e-mejl kampanja
1. **Google oglašavanje - kako do kvalitetne posete na Vašem sajtu - (sreda i četvrtak, 12. i 13.10.2022. godine)**
* Aktiviranje naloga i osnovna podešavanja
* Teorija o oglašavanju
* Search Advertising
* Kako iskoristiti prednost ključnih reči
* Podešavanje praćenja konverzija
* Kako nam pomaže “Quality score”
* Struktuiranje kampanja za najbolji rezultat
* Kako pratimo rezultat
* Zašto nam je Excel važan
* Kako uraditi dobar “A/B test”
* Display kampanje
* Video kampanje. Oglašavanje na Jutjubu je svima dostupno
* Definisanje cilja prema kanalima i prema ciljnoj grupi
* Kako pratimo rezultat kampanja
* Kako uočavamo greške ili da postavka mora biti bolja
* Kako da razumemo ponašanje korisnika
* Primeri dobre prakse
1. **SEO (Search Engine Optimization) u praksi – (utorak, 18.10.2022. godine)**

**1. OSNOVE SEO-a**- Plaćena vs organska pretraga- Kako funkcionišu pretraživači- SERP (Search Engine Result Page)**2. USKLAĐIVANJE SEO I POSLOVNIH CILJEVA**- Vrste cilјeva- Cilјevi podešavanja**3. KLJUČNE REČI I PISANJE SEO PLANA SADRŽAJA**- Kako definisati klјučne reči- Vrste klјučnih reči po dužini- Kako sprovesti istraživanje klјučnih reči- Pretvaranje klјučnih reči u sadržaj**4. RANGIRANJE U ORGANSKOJ PRETRAZI-načini optimizacije**- Tehnička optimizacija- Optimizacija na sajtu- Optimizacija van sajta- SEO akcioni plan**5. MERENJE SEO PERFORMANSI**- Izvori saobraćaja (kako ljudi dolaze do našeg sajta)- Vrste SEO metrika- Merenje uspeha1. **Google Analitika 4 i Google Tag Manager - kako da efikasno pratite život sajta najnovijim alatima – (četvrtak, 20.10.2022. godine)**
* Uvod u Google Analitiku
* “Google Analytics UA” i “Google Analytics 4”- postavke i razlike
* Uvod u **G**oogle **T**ag **M**anager **(GTM)**
* Dimenzije i segmenti
* UTM tracking (**U**rchin **T**racking **M**odule)-praćenje efikasnosti marketinških onlajn kampanja
* GA4 & GTM - nivoi pristupa za različite pojedince
* GA4 - praćenje interakcije korisnika i praćenje konverzije (postavka kroz GTM)
* GA4- načini unapređenja e-trgovine
* Google Analytics Demo i prikaz interfejsa
* GA4 izveštaji
* GA4 oglašavanje

**Cilj obuke je da polaznici razumeju koncepte digitalnog marketinga i da se osposobe da primenjuju različite alate u svrhu oglašavanja. Polaznici će nakon obuke razumeti kada i zašto se neki alat upotrebljava i kako da mere efekte marketing kampanje.** |  | **Predavači:****Svetozar Krunić****Radomir Basta****Strahinja Ćalović****Martina Anđelković** |
|  |  |  |
|  | **Radionica je namenjena:**Svima koji žele da unaprede poslovanje upotrebom društvenih mreža i digitalnog marketinga i da nauče više o alatima čija upotreba doprinosi boljem pozicioniranju kompanije na tržištu |
| **Kotizacija:****Modul 1****10.500 dinara (bez PDV-a)****Modul 2****10.500 dinara (bez PDV-a)****Modul 3****15.000 dinara (bez PDV-a)****Modul 4****10.500 dinara (bez PDV-a)****Modul 5****15.000 dinara (bez PDV-a)****Modul 6****10.500 dinara (bez PDV-a)****Modul 7****10.500 dinara (bez PDV-a)****! Polaznici koji pohađaju sve module ostvaruju popust i plaćaju kotizaciju 55.000 dinara bez PDV-a** **(umesto umesto 82.500 dinara bez PDV-a)** |
| **VAŽNO:** Prilikom popunjavanja prijave za svakog polaznika neophodno je upisati njegovu mejl adresu, jer se na istu šalju podaci i informacije o predavanju. Po prijavi i evidentiranju polaznici na svoj mejl dobijaju obaveštenje sa pristupnim podacima. **Informaciju o načinu pristupanja dobićete putem mejla dan pre početka radionice.**  |
| **Polaznici dobijaju:** Prezentacije i Sertifikat Poslovne akademije o pohađanju obuke. |
| Privredna komora Srbije, Tel: (+381 11) 3304 570;marija.boskovic@pks.rs ; akademija@akademijapks.rs ; <https://akademijapks.rs/>  |