|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 uspeha   1. **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](mailto:marija.boskovic@pks.rs) ; [akademija@akademijapks.rs](mailto:akademija@akademijapks.rs) ; <https://akademijapks.rs/> | | | |