



TWOJA WWW
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Marketing w ekosystemie Meta – strategia komunikacji i reklamy marki na Facebooku i Instagramie

Numer usługi 2026/08/12/218025/3742603

📍 Kielce
🏠 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👤 Zajęcia indywidualne
🕒 16:00 h
📅 22.10.2026 do 23.10.2026

5 719,50 PLN brutto
4 650,00 PLN netto
357,47 PLN brutto/h
290,63 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób początkujących, które chcą samodzielnie prowadzić działania marketingowe i reklamowe firmy w ekosystemie Meta (Facebook, Instagram, Messenger), w szczególności do:

- osób prowadzących własną działalność gospodarczą oraz właścicieli małych firm,
- pracowników działów marketingu, sprzedaży i obsługi klienta,
- pracowników agencji reklamowych, fundacji, stowarzyszeń i organizacji pozarządowych,
- twórców cyfrowych, rękodzielników, usługodawców lokalnych i sprzedawców internetowych,
- wszystkich osób, które chcą wykorzystać potencjał marketingowy Facebooka i Instagrama w swojej działalności.

Zajęcia prowadzone są stacjonarnie, w formule indywidualnej, przy stałej obecności trenera. Osoby z projektów dofinansowanych oraz klienci komercyjni mogą brać udział w usłudze po potwierdzeniu szczegółów z dostawcą.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

21-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do planowania i organizowania strategii komunikacji i promocji marki w ekosystemie Meta, w tym do: charakteryzowania zasad działania algorytmów Facebooka i Instagrama, opisywania metod budowania wizerunku marki i tworzenia treści (w tym z wykorzystaniem AI), wyjaśniania metodologii planowania i optymalizacji kampanii reklamowych powiązanych z celami biznesowymi firmy oraz interpretacji wyników działań analityczno-marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje ekosystem Meta oraz zasady działania jego poszczególnych platform.	Rozróżnia platformy ekosystemu Meta (Facebook, Instagram, Messenger, WhatsApp) i ich zastosowania marketingowe. Opisuje działanie algorytmów wyświetlania treści, rozróżnia zasięgi organiczne i płatne oraz rodzaje treści, które najbardziej angażują odbiorców.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje zasady prowadzenia i planowania komunikacji marki na Facebooku i Instagramie z wykorzystaniem narzędzi Meta Business Suite oraz AI.	Określa zasady prowadzenia strony firmowej na Facebooku i konta na Instagramie oraz planowania spójnej komunikacji marki w Meta Business Suite w aspekcie strategicznym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje proces tworzenia i harmonogramowania treści w różnych formatach (posty, Reels, relacje, wideo, wydarzenia, grupy) z wykorzystaniem narzędzi AI.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje zasady planowania i strukturyzowania kampanii reklamowych w ekosystemie Meta w powiązaniu z celami biznesowymi firmy.	Klasyfikuje cele kampanii reklamowych Meta w odniesieniu do celów biznesowych oraz opisuje elementy struktury kampanii, budżetowania, harmonogramowania i formatów reklamowych. Wskazuje metody definiowania i segmentacji grup docelowych (w tym grup niestandardowych i podobnych) oraz zasady planowania działań remarketingowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje metody analizy wyników oraz zasady optymalizacji kampanii reklamowych w ekosystemie Meta.	Opisuje wskaźniki efektywności profili i kampanii reklamowych (zasięg, zaangażowanie, CTR, CPC, koszt wyniku, ROAS) oraz zasady ich interpretacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wyjaśnia zasady formułowania wniosków analitycznych, prowadzenia testów porównawczych (A/B) kreacji oraz optymalizacji kampanii na podstawie danych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje zasady i regulaminy platform Meta oraz dobre praktyki zarządzania relacjami z odbiorcami.	Rozpoznaje zasady polityki reklamowej Meta, przyczyny odrzucenia reklam i blokad konta oraz sposoby ich unikania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje dobre praktyki zarządzania relacjami z odbiorcami, w tym zasady obsługi komentarzy, wiadomości, reagowania na opinie oraz ochrony wizerunku firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Zajęcia prowadzone są stacjonarnie, w formule warsztatowej, w trybie indywidualnym (1 uczestnik – 1 trener). Uczestnik pracuje nad komunikacją i promocją własnej marki na profilach i kontach firmy (lub kontach ćwiczeniowych), podążając za wskazówkami trenera, który na bieżąco omawia prezentowane zagadnienia, demonstruje pracę w narzędziach oraz nadzoruje wykonywanie praktycznych ćwiczeń. Indywidualna formuła pozwala dostosować tempo i akcenty programu do branży i celów biznesowych uczestnika. Usługa rozwija kompetencje marketingowe – zarządzanie mediami społecznościowymi realizowane jest w aspekcie strategiczno-komunikacyjnym, a narzędzia (Meta Business Suite, Menedżer reklam) wykorzystywane są w aspekcie strategicznym i analitycznym, a nie w zakresie konfiguracji techniczno-narzędziowej czy administracyjnej. Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych, przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi. Brak wymagań wstępnych.

Zagadnienia

Moduł I. Ekosystem Meta i marketing organiczny (dzień 1)

1. Ekosystem Meta w marketingu firmy: Facebook, Instagram, Messenger, WhatsApp – rola poszczególnych platform, zachowania użytkowników, zasięgi organiczne i płatne, zasady działania algorytmów wyświetlania treści.
2. Obecność marki na Facebooku i Instagramie: budowanie spójnego wizerunku marki na stronie firmowej i koncie firmowym, zarządzanie komunikacją w Meta Business Suite (aspekt strategiczno-komunikacyjny), spójność przekazu z pozostałymi kanałami komunikacji firmy.
3. Tworzenie angażujących treści: rodzaje postów, Reels, relacje (Stories), wideo, wydarzenia i grupy; spójna komunikacja marki, plan publikacji, wykorzystanie narzędzi AI do tworzenia treści i grafik, sposoby zwiększania zaangażowania i liczby obserwujących.
4. Zarządzanie relacjami z odbiorcami: obsługa komentarzy i wiadomości (Messenger), reagowanie na opinie i sytuacje kryzysowe, budowanie społeczności wokół marki.

Moduł II. Reklama i promocja marki w ekosystemie Meta, analityka działań (dzień 2)

1. Planowanie kampanii reklamowych w ekosystemie Meta: struktura kampanii (kampania – zestaw reklam – reklama), dobór celów kampanii do celów biznesowych firmy, budżetowanie i harmonogram działań, formaty reklamowe na Facebooku i Instagramie jako nośniki komunikatu marki.
2. Grupy docelowe i segmentacja odbiorców: podstawy targetowania (lokalizacja, demografia, zainteresowania), grupy niestandardowe i grupy podobnych odbiorców, strategiczne wykorzystanie danych o odwiedzających stronę w planowaniu kampanii (wytyczne dla wykonawców strony w zakresie wdrożeń technicznych).
3. Kampanie nastawione na efekty: remarketing, prosty lejek sprzedażowy, kampanie z celem na konwersje i pozyskiwanie kontaktów (leadów), kreatywne pomysły na kampanie dla małej firmy.
4. Analityka i optymalizacja (data-driven marketing): statystyki profili i kampanii w aspekcie analitycznym i strategicznym, kluczowe wskaźniki (zasięg, zaangażowanie, CTR, CPC, koszt wyniku, ROAS, CPA), testy porównawcze kreacji i grup odbiorców, wnioski dla strategii i optymalizacja budżetu.
5. Zgodność działań i ochrona wizerunku marki: polityka reklamowa Meta, najczęstsze przyczyny odrzucenia reklam i blokad konta oraz sposoby ich unikania, dobre praktyki komunikacji marki w sytuacjach kryzysowych.
6. Opracowanie planu działań marketingowych w ekosystemie Meta dla firmy uczestnika: priorytety, harmonogram publikacji i kampanii, mierniki sukcesu.

Walidacja efektów uczenia się:

Walidacja odbędzie się w formie testu wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie. Nadzór techniczny nad przebiegiem testu sprawuje trener. Ze względu na automatyczny i obiektywny charakter generowania wyników przez system, walidacja nie wymaga udziału zewnętrznej osoby walidującej.

Czas trwania: 15 minut na osobę (test przeprowadzany symultanicznie dla całej grupy).

Warunki zaliczenia:

- Aby uzyskać pozytywny wynik walidacji i potwierdzić nabycie kompetencji, uczestnik musi uzyskać minimum 80% poprawnych odpowiedzi w teście.

Po udzieleniu odpowiedzi system automatycznie generuje wynik, weryfikuje poziom zaliczenia i tworzy raport stanowiący podstawę do wydania zaświadczenia/certyfikatu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Ekosystem Meta, algorytmy i profile firmowe na Facebooku i Instagramie – wykład z ćwiczeniami praktycznymi	Zajęcia	MATEUSZ DEROŃ	22-10-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 7 -	Przerwa	-	22-10-2026	13:00	14:00	01:00
3 z 7 Tworzenie angażujących treści i zarządzanie relacjami z odbiorcami – wykład z ćwiczeniami praktycznymi	Zajęcia	MATEUSZ DEROŃ	22-10-2026	14:00	17:00	03:00
4 z 7 Planowanie kampanii reklamowych Meta: cele, grupy docelowe, budżety – wykład z ćwiczeniami praktycznymi	Zajęcia	MATEUSZ DEROŃ	23-10-2026	09:00	13:00	04:00
5 z 7 -	Przerwa	-	23-10-2026	13:00	14:00	01:00
6 z 7 Analityka, optymalizacja kampanii i plan działań dla firmy uczestnika – wykład z ćwiczeniami praktycznymi	Zajęcia	MATEUSZ DEROŃ	23-10-2026	14:00	16:45	02:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 -	Walidacja	MATEUSZ DEROŃ	23-10-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 719,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	357,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	290,63 PLN

Liczba godzin usługi

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MATEUSZ DEROŃ

Mateusz Deroń to inżynier i praktyk marketingu cyfrowego z wieloletnim doświadczeniem rynkowym. Jest absolwentem Wydziału Zarządzania i Modelowania Komputerowego Politechniki Świętokrzyskiej na kierunku Logistyka ze specjalnością Zarządzanie logistyczne. Na co dzień prowadzi własną firmę twojajwww z siedzibą w Kielcach, w której odpowiada za projektowanie rozwiązań internetowych, budowanie lejków sprzedażowych oraz wdrażanie zaawansowanych kampanii reklamowych dla klientów z sektora MŚP. Jako praktyk stale podnosi swoje kwalifikacje, co potwierdzają ukończone kursy i certyfikacje dziedzinowe, w tym akredytowane szkolenie z metodyki zwinnego zarządzania projektami AgilePM® Foundation, specjalistyczne kursy „Skuteczna reklama na Facebooku i Instagramie + AI”, „Skuteczna reklama w Google Ads” oraz „Eksperci o Allegro Ads: sprawdzone strategie na start”. W działalności dydaktycznej łączy inżynierskie podejście do analityki z nowoczesnymi narzędziami marketingu wydajnościowego oraz generatywnej sztucznej inteligencji (AI). W trakcie zajęć skupia się na praktycznym wykorzystaniu Meta Ads, TikTok Ads oraz narzędzi AI w automatyzacji tworzenia kreacji, copywritingu i optymalizacji budżetów promocyjnych, przekładając teorię na realne wyniki biznesowe klientów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują:

- program szkolenia;
- skrypt szkoleniowy;
- notatnik i długopis.

Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji.

Warunki uczestnictwa

Każdy uczestnik szkolenia zobowiązany jest posiadać sprawny komputer lub laptop z systemem operacyjnym Windows 10/11, macOS lub Linux, wyposażony w aktualną wersję przeglądarki internetowej takiej jak Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox lub Safari.

Przed rozpoczęciem szkolenia nie jest wymagana samodzielna instalacja ani konfiguracja jakiegokolwiek oprogramowania. Wszystkie niezbędne narzędzia pracy, dostępy, pakiety danych oraz materiały szkoleniowe zostaną w całości udostępnione i przygotowane przez trenera bezpośrednio podczas zajęć.

Informacje dodatkowe

W trakcie usługi mogą być wykonywane zdjęcia dokumentujące jej przebieg. Materiały obejmujące wizerunek uczestników będą wykorzystywane wyłącznie w celach dokumentacyjnych, dowodowych i kontrolnych (m.in. na potrzeby audytów PARP oraz Operatora Regionalnego), zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

Cena nie zawiera kosztów wyżywienia, noclegu i transportu.

W trakcie usługi może mieć miejsce wizyta monitoringowa Operatora usługi.

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy wypełnią ankietę ewaluacyjną oceniającą jakość przeprowadzonej usługi.

Adres

os. Na Stoku 72h/39

25-437 Kielce

woj. świętokrzyskie

Sala przystosowana do prowadzenia zajęć indywidualnych lub grupowych

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Mateusz Deroń

E-mail mateusz@twojajwww.pl

Telefon (+48) 792 957 933