



MAGNETYCZNE
SIOSTRY SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Fotomagnesy jako dochodowy biznes – tworzenie magnesów i budowa biznesu eventowego od podstaw. Naucz się tworzyć fotomagnesy i zbuduj swój biznes od zera. Dowiedz się, jak przygotować się do pierwszego eventu, pozyskiwać klientów i zarabiać na weselach oraz eventach.

Numer usługi 2026/08/14/236241/3746824

📍 Warszawa

🗂 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 02.12.2026 do 04.12.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

208,33 PLN brutto/h

208,33 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób planujących rozpoczęcie własnej działalności , osób zatrudnionychposzukujących dodatkowego źródła dochodu , początkujących przedsiębiorców, fotografów, usługodawców z branży ślubnej i eventowej, właścicieli firm chcących poszerzyć swoją ofertę, a także wszystkich osób, które chcą od podstaw nauczyć się tworzenia fotomagnesów i zarabiać na ich realizacji podczas wesel, imprez i eventów.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	01-12-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego uruchomienia i realizacji usługi fotomagnesów na weselach i eventach. Uczestnik nabędzie kompetencje w zakresie tworzenia fotomagnesów, doboru sprzętu i materiałów, organizacji stanowiska pracy, obsługi realizacji, kalkulacji kosztów i cen oraz pozyskiwania klientów i promocji usługi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera sprzęt i materiały do wykonywania fotomagnesów.	Rozpoznaje sprzęt potrzebny do wykonywania fotomagnesów	Test teoretyczny
	Wskazuje zastosowanie drukarki i maszyny	Test teoretyczny
	Rozróżnia podstawowe komponenty	Test teoretyczny
	Dobiera papier i materiały eksploatacyjne.	Test teoretyczny
	Wskazuje wyposażenie dodatkowe potrzebne podczas realizacji	Test teoretyczny
	Określa podstawowy zestaw potrzebny do rozpoczęcia działalności.	Test teoretyczny
Samodzielnie wykonuje gotowy fotomagnes	przygotowuje projekt i wydruk	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prawidłowo wycina materiał	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera odpowiednie komponenty	Obserwacja w warunkach symulowanych
	umieszcza elementy w maszynie w właściwej kolejności	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prawidłowo obsługuje maszynę	Obserwacja w warunkach symulowanych
	kontroluje jakość gotowego produktu	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Obsługuje i konserwuje maszynkę do fotomagnesów	wskazuje zasady prawidłowej obsługi maszynki	Test teoretyczny
	określa elementy wymagające regularnego czyszczenia	Test teoretyczny
	wskazuje zasady smarowania	Test teoretyczny
	rozpoznaje najczęstsze przyczyny zacięć	Test teoretyczny
	wskazuje sposób postępowania w przypadku zablokowania maszynki	Test teoretyczny
	określa działania ograniczające ryzyko awarii podczas eventu	Test teoretyczny
	wskazuje sprzęt i materiały potrzebne na wydarzenie	Test teoretyczny
Organizuje obsługę wesela lub eventu	określa wymagania dotyczące stanowiska, stołu, prądu	Test teoretyczny
	wskazuje prawidłową kolejność wykonywania zdjęć, drukowania, produkcji i wydawania magnesów	Test teoretyczny
	określa sposób organizacji pracy zespołu	Test teoretyczny
Prowadzi proces obsługi klienta	wskazuje informacje, które należy uzyskać od klienta przed przygotowaniem oferty	Test teoretyczny
	rozpoznaje potrzeby klienta	Test teoretyczny
	dobiera odpowiedni zakres usługi	Test teoretyczny
	określa etapy kontaktu z klientem przed realizacją i po jej zakończeniu	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna podstawowe działania marketingowe służące promocji usługi i pozyskiwaniu klientów	określa grupę docelową dla usługi fotomagnesów	Test teoretyczny
	zna podstawowe elementy profilu firmowego na Instagramie, w tym BIO, ofertę, portfolio i CTA	Test teoretyczny
	rozdzieli zastosowanie postów, Reels i Stories	Test teoretyczny
	dobiera treści do określonego celu marketingowego	Test teoretyczny
	wskazuje sposoby organicznego pozyskiwania klientów	Test teoretyczny
	rozpoznaje podstawowe elementy kampanii Meta Ads	Test teoretyczny
	określa elementy skutecznej kreacji reklamowej	Test teoretyczny
Zna podstawowe zasady nagrywania i montażu rolek	wie, jak zaplanować prostą rolkę;	Test teoretyczny
	wskazuje, jakie ujęcia warto nagrać	Test teoretyczny
	zna podstawowe zasady montażu;	Test teoretyczny
	wie, jak dodać napisy i muzykę	Test teoretyczny
	wskazuje, jak rozpocząć rolkę, aby zainteresować odbiorcę;	Test teoretyczny
	na znaczenie CTA w treściach promocyjnych.	Test teoretyczny

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 wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa szkoleniowa „Fotomagnesy jako dochodowy biznes – tworzenie magnesów i budowa biznesu eventowego od podstaw” ma charakter teoretyczno-praktyczny i przygotowuje do rozpoczęcia świadczenia usług związanych z wykonywaniem fotomagnesów podczas wesel, eventów firmowych i innych wydarzeń. Program obejmuje zagadnienia techniczne, organizacyjne, sprzedażowe i marketingowe – od wyboru sprzętu i wykonania produktu, przez organizację wydarzenia i obsługę klienta, aż do promocji usługi i pozyskiwania zleceń.

1. Wprowadzenie – fotomagnesy jako usługa na weselach i eventach: omówienie specyfiki usługi fotomagnesów, modelu biznesowego oraz możliwości wykorzystania produktu na rynku weselnym i eventowym. Przedstawienie procesu realizacji od przygotowania zaplecza technicznego, poprzez pozyskanie i obsługę klienta, aż do wykonania usługi podczas wydarzenia. Omówienie etapów potrzebnych do rozpoczęcia działalności oraz możliwości wykorzystania fotomagnesów jako samodzielnej usługi lub rozszerzenia istniejącej oferty.
2. Sprzęt i materiały potrzebne do rozpoczęcia działalności: omówienie sprzętu wykorzystywanego przy produkcji fotomagnesów, w tym drukarki, maszyny, komputera lub telefonu oraz wyposażenia dodatkowego. Przedstawienie komponentów, papieru, materiałów eksploatacyjnych i akcesoriów potrzebnych do pracy. Zasady kompletowania zestawu startowego, przygotowania zapasu materiałów oraz doboru sprzętu do planowanej skali działalności.
3. Drukarka – konfiguracja i przygotowanie wydruków: omówienie zasad obsługi drukarki, przygotowania urządzenia do pracy, doboru papieru oraz ustawień wydruku. Przedstawienie czynników wpływających na jakość zdjęcia oraz zasad przygotowania materiału do drukowania. Omówienie najczęściej występujących problemów i sposobów ograniczania błędów. Przygotowanie wydruku odpowiedniego do dalszej produkcji fotomagnesu.
4. Canva – projektowanie fotomagnesów: praktyczne wykorzystanie programu Canva do tworzenia projektów. Ustawienie odpowiednich wymiarów, dodawanie i kadrowanie zdjęć oraz rozmieszczanie elementów graficznych. Przygotowanie personalizacji obejmującej imiona, datę wydarzenia, nazwę firmy, logo lub inne elementy. Omówienie zasad czytelnego projektowania oraz dostosowania szablonu do charakteru wydarzenia. Przygotowanie i eksport pliku do wydruku.
5. Photoshop – wykorzystanie szablonów i personalizacja: omówienie podstaw wykorzystania programu Photoshop do przygotowywania fotomagnesów. Praca z gotowymi szablonami, umieszczanie i kadrowanie zdjęć, edycja elementów projektu oraz zmiana danych personalizacyjnych. Przygotowanie projektu pozwalającego na sprawną wymianę zdjęć oraz zapis pliku do wydruku.
6. Wykonanie fotomagnesu krok po kroku – warsztat praktyczny: przejście przez cały proces wykonania produktu – przygotowanie projektu i zdjęcia, wykonanie wydruku, przygotowanie komponentów oraz obsługa maszyny. Omówienie prawidłowej kolejności etapów produkcji. Samodzielne wykonanie gotowego fotomagnesu oraz kontrola jego jakości. Rozpoznawanie podstawowych błędów związanych z wydrukiem, ułożeniem komponentów i wykonaniem produktu.
7. Obsługa i konserwacja maszyny: omówienie prawidłowej eksploatacji maszyny do wykonywania fotomagnesów. Przygotowanie urządzenia do pracy, właściwe umieszczanie komponentów i zapobieganie błędom. Zasady czyszczenia, kontroli stanu urządzenia i smarowania elementów wymagających konserwacji. Rozpoznawanie przyczyn zacięć oraz podstawowe sposoby reagowania na problemy techniczne podczas realizacji.
8. Obsługa wesel i eventów: przygotowanie do organizacji usługi podczas wydarzenia. Omówienie wymagań dotyczących stanowiska, przestrzeni, stołu, dostępu do prądu, oświetlenia oraz rozmieszczenia sprzętu i materiałów. Organizacja procesu obejmującego wykonywanie zdjęć, przygotowanie materiału, drukowanie, produkcję i wydawanie gotowych magnesów. Organizacja pracy w przypadku dużego zainteresowania oraz podział obowiązków w zespole. Dobór liczby magnesów, czasu obsługi i liczby osób do wielkości wydarzenia. Omówienie sposobów reagowania na sytuacje problemowe podczas realizacji.
9. Obsługa klienta: omówienie procesu od pierwszego zapytania do zakończenia realizacji. Pozyskiwanie informacji dotyczących daty, miejsca, liczby uczestników i charakteru wydarzenia. Rozpoznawanie potrzeb klienta, dobór zakresu usługi, przygotowanie wyceny i przedstawienie oferty. Ustalanie personalizacji i warunków współpracy. Omówienie znaczenia umowy i checklisty. Kontakt z klientem

przed wydarzeniem oraz działania po realizacji, w tym pozyskiwanie opinii i rekomendacji.

10. Tworzenie dodatkowych materiałów reklamowych – warsztat praktyczny: wykorzystanie poznanych narzędzi do tworzenia dodatkowych materiałów wspierających promocję działalności. Projektowanie i wykonywanie magnetycznych wizytówek, kalendarzy magnetycznych i innych materiałów reklamowych. Przygotowanie wymiarów, rozmieszczenie logo, danych kontaktowych, tekstów i elementów graficznych. Personalizacja, przygotowanie do druku oraz wykonanie wybranego materiału.

11. Wprowadzenie do marketingu i budowania marki: omówienie znaczenia marketingu w rozwoju biznesu i pozyskiwaniu klientów. Określenie grupy docelowej oraz sposobów docierania do potencjalnych odbiorców. Przedstawienie znaczenia rozpoznawalnej marki, portfolio, opinii klientów, materiałów z realizacji oraz pokazywania kulis pracy. Omówienie działań służących budowaniu zasięgu, zaufania i sprzedaży.

12. Instagram – przygotowanie profilu firmowego: przygotowanie profilu firmowego od podstaw. Dobór nazwy, zdjęcia profilowego i stworzenie BIO informującego o oferowanej usłudze. Przedstawienie oferty, portfolio i możliwości kontaktu. Omówienie wykorzystania CTA oraz wyróżnionych relacji do prezentowania realizacji, opinii, oferty i najważniejszych informacji dla potencjalnych klientów.

13. Strategia treści – posty, Reels i Stories: omówienie wykorzystania różnych formatów treści w promocji usługi. Planowanie postów, rolek i Stories pokazujących produkt, realizacje, kulisy pracy, opinie oraz odpowiedzi na pytania klientów. Zasady budowania zainteresowania i zaufania. Omówienie znaczenia regularności publikacji oraz stosowania CTA zachęcającego odbiorcę do kontaktu.

14. Nagrywanie i montaż rolek: omówienie podstaw tworzenia krótkich materiałów wideo do social media. Planowanie tematu, przygotowanie ujęć, nagrywanie materiału oraz wybór fragmentów do montażu. Podstawowe zasady łączenia nagrań, dodawania tekstów, napisów i muzyki. Omówienie znaczenia pierwszych sekund materiału, odpowiedniego tempa oraz CTA.

15. Nagrywanie i montaż rolki – warsztat praktyczny: samodzielne zaplanowanie i nagranie prostego materiału wideo. Dobór ujęć, selekcja nagrań oraz montaż materiału w logiczną całość. Dodanie tekstów lub napisów, przygotowanie początku przyciągającego uwagę oraz zastosowanie CTA. Przygotowanie prostej rolki promującej usługę, możliwej do wykorzystania w mediach społecznościowych.

16. Meta Ads – podstawy płatnego pozyskiwania klientów: wprowadzenie do systemu reklamowego Meta i możliwości wykorzystania Facebooka oraz Instagrama do promocji usług. Omówienie struktury kampanii, zestawu reklam i reklamy. Przedstawienie podstawowych celów reklamowych, zasad określania grupy odbiorców, lokalizacji i budżetu. Omówienie elementów kreacji reklamowej – zdjęcia lub filmu, tekstu, nagłówka, korzyści i CTA. Przedstawienie zasad przygotowania komunikatu reklamowego oraz podstaw oceny działań reklamowych.

17. Walidacja efektów uczenia się: sprawdzenie osiągnięcia założonych efektów uczenia się. Weryfikacja wiedzy dotyczącej sprzętu i materiałów, projektowania, produkcji fotomagnesów, obsługi i konserwacji maszynki, organizacji wesel i eventów, obsługi klienta oraz marketingu, Instagrama, tworzenia rolek i Meta Ads. Weryfikacja wybranych umiejętności praktycznych związanych z przygotowaniem projektu i wykonaniem fotomagnesu. Zastosowanie testu teoretycznego oraz metod praktycznej weryfikacji efektów uczenia się zgodnie z określonymi kryteriami.

18. Podsumowanie szkolenia: uporządkowanie wiedzy i umiejętności zdobytych podczas szkolenia. Połączenie zagadnień dotyczących sprzętu, produkcji, organizacji eventów, obsługi klienta, tworzenia materiałów reklamowych i marketingu w spójny proces świadczenia usługi. Program łączy wiedzę techniczną, organizacyjną, sprzedażową i marketingową oraz zajęcia teoretyczne z ćwiczeniami i warsztatami praktycznymi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 Wprowadzenie. Fotomagnesy jako usługa na weselach i eventach. Model biznesowy i możliwości wykorzystania usługi.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	02-12-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 30 Omówienie sprzętu potrzebnego do rozpoczęcia działalności.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	02-12-2026	09:30	10:30	01:00
3 z 30 -	Przerwa	-	02-12-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 30 Drukarka – konfiguracja, papier, ustawienia wydruku, jakość zdjęć i najczęstsze problemy.	Zajęcia	Katarzyna Grąz	02-12-2026	10:45	11:15	00:30
5 z 30 Canva – przygotowanie szablonu fotomagnesu, wymiary, zdjęcie, personalizacja, imiona, data, logo.	Zajęcia	Katarzyna Grąz	02-12-2026	11:15	12:15	01:00
6 z 30 Photoshop – wykorzystanie gotowych szablonów, personalizacja i przygotowanie projektu do druku.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	02-12-2026	12:15	13:15	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 30 -	Przerwa	-	02-12-2026	13:15	13:45	00:30
8 z 30 Wykonanie fotomagnesu krok po kroku: projekt, wydruk, przygotowanie komponentów, obsługa maszynki i wykonanie gotowego produktu.	Zajęcia	Katarzyna Grąz	02-12-2026	13:45	16:15	02:30
9 z 30 -	Przerwa	-	02-12-2026	16:15	16:30	00:15
10 z 30 Omówienie rezultatów i podsumowanie dnia.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	02-12-2026	16:30	17:00	00:30
11 z 30 Konserwacja maszynki: czyszczenie, smarowanie, zapobieganie zacięciom i reagowanie na podstawowe problemy techniczne.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	03-12-2026	09:00	10:00	01:00
12 z 30 -	Przerwa	-	03-12-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 30 Obsługa wesel i eventów Organizacja stanowiska, przygotowanie sprzętu i materiałów, wykonywanie zdjęć i magnesów, organizacja pracy zespołu oraz obsługa uczestników wydarzenia.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	03-12-2026	10:15	12:00	01:45
14 z 30 -	Przerwa	-	03-12-2026	12:00	12:30	00:30
15 z 30 Obsługa klienta Kontakt z klientem, rozpoznanie potrzeb, dobór pakietu, wycena, personalizacja, umowa oraz przygotowanie do realizacji.	Zajęcia	Katarzyna Grąz	03-12-2026	12:30	14:00	01:30
16 z 30 -	Przerwa	-	03-12-2026	14:00	14:15	00:15
17 z 30 Tworzenie materiałów dodatkowych – warsztat praktyczny: Projektowanie i wykonywanie materiałów: magnetycznej wizytówki, kalendarza magnetycznego oraz innych materiałów.	Zajęcia	Katarzyna Grąz	03-12-2026	14:15	16:30	02:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 30 Omówienie rezultatów i podsumowanie dnia.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	03-12-2026	16:30	17:00	00:30
19 z 30 Wprowadzenie do marketingu. Znaczenie marketingu w rozwoju biznesu, budowaniu rozpoznawalności marki, docieraniu do właściwej grupy odbiorców oraz skutecznym pozyskiwaniu klientów na wesela i eventy.	Zajęcia	Katarzyna Grąż	04-12-2026	09:00	09:15	00:15
20 z 30 Instagram od zera: przygotowanie profilu firmowego, nazwa, BIO, zdjęcie, oferta, portfolio i wyróżnione relacje.	Zajęcia	Katarzyna Grąż	04-12-2026	09:15	09:45	00:30
21 z 30 -	Przerwa	-	04-12-2026	09:45	10:00	00:15
22 z 30 Strategia treści: posty, Reels, Stories, kulisy realizacji, budowanie zaufania i CTA.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	04-12-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 30 Nagrywanie i montaż rolek promujących usługę fotomagnesów.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	04-12-2026	10:30	11:15	00:45
24 z 30 -	Przerwa	-	04-12-2026	11:15	11:45	00:30
25 z 30 Nagrywanie i montaż rolki. Samodzielne zaplanowanie i nagranie materiału wideo, dobór ujęć oraz montaż prostej rolki promującej usługę fotomagnesów, gotowej do publikacji w mediach społecznościowych.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	04-12-2026	11:45	13:15	01:30
26 z 30 -	Przerwa	-	04-12-2026	13:15	13:30	00:15
27 z 30 Meta Ads – podstawy: cele kampanii, struktura, budżet, grupa odbiorców i lokalizacja.	Zajęcia	Ewelina Agier - Choja	04-12-2026	13:30	14:30	01:00
28 z 30 -	Przerwa	-	04-12-2026	14:30	14:45	00:15
29 z 30 -	Walidacja	-	04-12-2026	14:45	16:45	02:00
30 z 30 Omówienie rezultatów i podsumowanie szkolenia.	Zajęcia	Katarzyna Grąż	04-12-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	18:45
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	03:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	27:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Katarzyna Grąz

Specjalizacja: marketing i promocja usług, pozyskiwanie klientów, media społecznościowe, organizacja i realizacja usług eventowych, produkcja fotomagnesów oraz szkolenia praktyczne. Posiada doświadczenie w zakresie marketingu, promocji usług i pozyskiwania klientów, w

szczegółności poprzez media społecznościowe, tworzenie treści marketingowych oraz wykorzystanie narzędzi internetowych do budowania marki i sprzedaży usług. Wiedzę marketingową wykorzystuje w praktyce, rozwijając własne usługi oraz wspierając innych przedsiębiorców w promocji i sprzedaży ich ofert.

Posiada również praktyczne doświadczenie w branży fotomagnesów – od przygotowania i organizacji stanowiska, przez realizację usługi podczas wydarzeń, po obsługę klienta i organizację całego procesu. Doświadczenie zdobywane było podczas realizacji usług na weselach, imprezach firmowych i innych eventach.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu tworzenia i sprzedaży usług związanych z fotomagnesami. Przeszkoliła około 100 osób, przekazując wiedzę dotyczącą produkcji fotomagnesów, organizacji stanowiska, realizacji usług, obsługi klienta oraz marketingu i pozyskiwania klientów.

W pracy szkoleniowej łączy praktyczne doświadczenie biznesowe z wiedzą marketingową, koncentrując się na rozwiązaniach, które uczestnicy mogą bezpośrednio wykorzystać w prowadzeniu i promocji własnej działalności.



2 z 2

Ewelina Agier - Choja

Specjalizacja: fotomagnesy, obsługa wesel i eventów, marketing internetowy, social media, Meta Ads, sprzedaż i pozyskiwanie klientów.

Ponad 5 lat doświadczenia w marketingu i reklamie internetowej, połączone z praktyczną znajomością branży eventowej i prowadzeniem biznesu opartego na fotomagnesach.

Doświadczenie obejmuje cały proces realizacji usługi – od kontaktu z klientem, przygotowania oferty i wyceny, przez organizację stanowiska, produkcję fotomagnesów, aż po obsługę uczestników wydarzenia.

Wraz z zespołem zrealizowanych zostało ponad 20 000 fotomagnesów na żywo podczas licznych wesel i eventów organizowanych w Polsce oraz za granicą.

Doświadczenie szkoleniowe obejmuje ponad 100 przeszkolonych osób zainteresowanych rozpoczęciem lub rozwojem własnej działalności związanej z fotomagnesami.

Obszar kompetencji obejmuje również budowanie marki, social media, tworzenie treści i materiałów reklamowych, kampanie Meta Ads, sprzedaż oraz pozyskiwanie klientów.

Szkolenia prowadzone są w praktycznej, warsztatowej formule, opartej na realnych przykładach, doświadczeniu z realizacji oraz rozwiązaniach możliwych do bezpośredniego wdrożenia we własnym biznesie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują **komplet materiałów szkoleniowych wspierających samodzielne wdrożenie usługi fotomagnesów**, w tym materiały edukacyjne, checklisty sprzętu, wzory ofert oraz materiały dotyczące organizacji i obsługi realizacji eventowych. Uczestnicy otrzymują również **szablony do tworzenia projektów fotomagnesów, materiały wspierające działania marketingowe i sprzedażowe oraz instrukcje dotyczące promocji usługi w mediach społecznościowych**. Materiały są przekazywane w formie elektronicznej i pozostają do dyspozycji uczestników po zakończeniu szkolenia.

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



KATARZYNA GRĄŻ

E-mail grazkatarzyna1@gmail.com

Telefon (+48) 790 690 644