

Warsztat **On\_Line**  
**MARKETING**  
**SZEPTANY**

**sar:**

## Najważniejsze Cele

- Dowiesz się dlaczego ludzie mówią o markach, produktach, usługach i organizacjach
- Odkryjesz jak sprawić, żeby mówili
- Zaplanujesz strategię dla własnej marki
- Nauczysz się mierzyć i oceniać efektywność działań z zakresu marketingu szeptanego

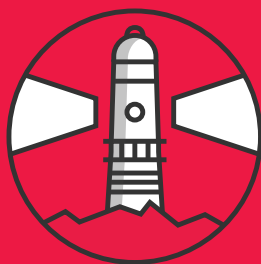
## Wykładowca



**Anna Bianchi**  
Head of Strategy The AD Store

## Dla Kogo?

Warsztat przeznaczony jest dla osób pracujących w działach marketingu, prowadzących własne małe przedsiębiorstwa i start-up-y oraz wszystkich tych, którzy chcą, aby się o nich mówiło :)



## O Warsztacie

Spadek efektywności reklamy zmusza marketerów do poszukiwania nowych sposobów przykucia uwagi konsumenta. Rekomendacje to najbardziej wiarygodne, perswazyjne i spersonalizowane źródło informacji. Wbrew pozorom era cyfrowa zwiększa znaczenie relacji międzyludzkich. W dobie komunikacji online rekomendacje zyskują nieosiągalny dotąd zasięg i siłę. Skondensowany, 4-godzinny warsztat pozwala uczestnikom zrozumieć potencjał word-of-mouth, usystematyzować pojęcia z nim związane i przede wszystkim dowiedzieć się jak w praktyce wspierać rekomendacje. Krótkie moduły teoretyczne w postaci „pigulek wiedzy” opartych na najnowszych wynikach badań przeplatają się z realnymi przykładami i angażującymi ćwiczeniami praktycznymi. W trakcie warsztatu uczestnicy planują działania z zakresu marketingu szeptanego dla własnej marki, produktu czy usługi.



## Program Warsztatu

1. Kryzys komunikacji marketingowej
2. Marketing szeptany, wirusowy, buzz marketing, WOM, eWOM – co to wszystko znaczy?
3. Dlaczego ludzie mają mówić?
4. Jak sprawić, żeby mówili - typy programów komunikacji nieformalnej
5. Influencer marketing vs. programy ambasadorskie
6. Marketing szeptany w praktyce krok po kroku (5 M)
  - Mavens
  - Motivation
  - Message
  - Means
  - Measurement
7. Budowanie strategii - warsztat



## Inspiracja

Czy wiesz, że od 20 do 50% decyzji o zakupie wynika z rekomendacji?

W dobie natarczywej reklamy bombardującej nabywców offline i online to rekomendacje sprawiają, że decyzja o zakupie staje się szybsza i łatwiejsza. Dlaczego ludzie mówią o produktach i usługach? Jak sprawić, aby mówili o Twojej marce? Jak ich zaciekawić i dać im powód do rozmowy? Ten warsztat pokazuje jak uwolnić potencjał word-of-mouth – najstarszego i najnowszego zarazem medium promocji.

## Organizacja zajęć



Otrzymujesz dostęp do platformy szkoleniowej z materiałami ze szkolenia, Twoim certyfikatem oraz dostępem do kolejnych kursów w **SAR**

- Koszt udziału:  
400 zł netto dla członków SAR  
450 zł netto dla firm niezrzeszonych
- Zapisy  
[szkolenia@sar.org.pl](mailto:szkolenia@sar.org.pl)
- Zapewniamy  
Materiały dydaktyczne. Pomoce naukowe.