**SZKOLENIE - Jak prowadzić bloga, żeby sprzedawał? POZNAŃ**

**Prowadzisz sklep internetowy lub działasz lokalnie na terenie Poznania? To szkolenie obowiązkowe dla Ciebie!**

Ruszyliśmy z serią szkoleń, dla zielonych i dla średnio-zaawansowanych na temat prowadzenia blogów firmowych.

Seria szkoleń, skierowana dla sektoru e-commerce ma za zadanie zwiększenia świadomości nt. Content marketingu oraz blogowania, **jako skutecznego narzędzia do zwiększenia sprzedaży** i **liczby odwiedzin na sklepie/stronie internetowej**.

Szkolenie oparte jest wyłącznie na zdobytej wiedzy i case studies z życia.

**Dla kogo jest szkolenie?**

l

Dla właścicieli sklepów internetowych (małych, średnich i dużych)

l

Dla Marketing Managerów i Content Managerów, czyli osób odpowiedzialnych za reklamę sklepu w Internecie

l

Dla każdego, kto prowadzi działalność lokalną i chce dotrzeć do klientów (np. restauracje, salony fryzjerskie, sklepy stacjonarne).

**Czego dowiesz się na szkoleniu?**

l

Dowiesz się, jak pozyskiwać przez blog klientów mieszkających w Poznaniu i okolicach (na przykładzie naszych klientów)

l

Dowiesz się, jak pozycjonować się dzięki blogowi taniej i skuteczniej, przy mniejszych nakładach finansowych niż np. pozycjoner

l

Dowiesz się, jak urządzić bloga

l

Dowiesz się, jakie wtyczki są niezbędne żeby blog był praktyczny i użyteczny

l

Dowiesz się, jak promować bloga przy niewielkich nakładach finansowych

l

Dowiesz się, jakie treści przyciągają

l

Dowiesz się, jakie zdjęcia warto wykorzystywać i skąd je brać

l

i wiele innych

**Termin i czas trwania szkolenia:**

l

27.11.2015r. 8:30-12:30 (4h szkoleń) – dla zielonych (szkolenie dla osób początkujących)

l

30.11.2015r. 8:30-12:30 (4h szkoleń) – dla średnio-zaawansowanych

Więcej informacji można uzsykać na [**stronie szkoleń**](http://szkolenia.setugo.pl/).

Miejsce - POZNAŃ – wygodne biuro, z mini salą konferencyjną na 6 osób – dzięki temu szkolenie jest efektywne i bez problemu możemy omówić problemy każdego z uczestników + poczęstunek GRATIS!

Prowadząca: **Aleksandra Żyłkowska**

Jest to ostatni gwizdek na to, żeby zwiększyć sprzedaż przed Bożym Narodzeniem.