



# LABORATORIUM INNOWACJI W BIZNESIE



# Otwórz się na nowe przestrzenie komunikacji biznesowej

## Czym jest Skylab

**Skylab** specjalizuje się w **profesjonalnej edukacji z zakresu działań biznesowych w Internecie**. Projekt jest inicjatywą Agencji Interaktywnej Someday Interactive. Zadaniem nadrzędnym jest przede wszystkim szerzenie aktualnej i rzetelnej wiedzy na temat tego, jak wykorzystywać zmiany zachodzące w Internecie do celów biznesowych w sposób innowacyjny.

## Misja Skylab

Skylab prowadzi **szkolenia otwarte**, jak i przygotowuje **szkolenia zamknięte**- typu *in-company*. Misją Skylab jest również wspieranie inicjatyw komercyjnych, jak i niekomercyjnych promujących szerzenie wiedzy na temat Internetu, jak i e-marketingu.

Laboratorium to również wirtualna skarbnica wiedzy. W dziale BAZA WIEDZY udostępniamy (nieodpłatnie) artykuły branżowe, badania oraz raporty.



shutterstock · 23569720

Z Internetem jest jak z kosmosem. Każdy astronauta musi zostać dobrze przygotowanym do odbycia lotu kosmicznego. Tak samo w przypadku Internauty, który musi być gotowy do pobijania nowej przestrzeni komunikacji biznesowej.



## O warsztatach „48h z Internetem”

Warsztaty „48h w internecie” zostały stworzone z myślą o tych z Państwa, którzy szanse drżemiące w trendach pragną przekuć na realne korzyści dla siebie i swojego przedsiębiorstwa.

Dwudniowa sesja szkoleniowa ma za zadanie silnie związać światy rzeczywisty i internetowy, by pomóc Państwu poruszać się w obu tych przestrzeniach bardziej interdyscyplinarnie. Dlatego część prowadzaną na żywo połączyliśmy z komplementarną częścią w internecie, która – jak na Internet przystało – będzie pracować dla Państwa przez 48h bez przerwy. Oprócz kampanii, stron i statystyk do omówienia i przygotowania, zaangażujemy również w warsztat postać Internauty, który komunikować się będzie z Państwem w trakcie prowadzonych na szkoleniu projektów. Liczymy, że tak poprowadzone szkolenie pomoże Państwu lepiej rozpoznać możliwości, jakie daje Internet i efektywnie je wykorzystać w przyszłości.

## Do kogo adresowane?

- Managerowie działów sprzedaży, marketingu i PR
- Samodzielni specjaliści odpowiedzialni za marketing i PR
- Kadra zarządzająca średniego i wyższego szczebla
- Brand managerowie
- Właściciele przedsiębiorstw szukający nowych kanałów sprzedaży

## Program warsztatów

Poniższe zagadnienia są realizowane podczas dwudniowego szkolenia.

### Internet w liczbach

Uczestnicy poznają 7 najbardziej spektakularnych przykładów zmiany w sytuacji przedsiębiorstwa, produktu i rynku, jaka nastąpiła pod wpływem lub z wykorzystaniem Internetu.

- Przykład sukcesu nowej oferty
- Przykład umiejętnego poszerzenia oferty
- Przykład zmowy Klientów



- Przykład kryzysu przekutego na sukces
- Przykłady błędów strategicznych, ilościowych i jakościowych

Poparte wizualizacją, datami i liczbami przypadki posłużą jako punkt odniesienia do dalszej pracy.

### **Bank narzędzi online**

Sesja pomoże usystematyzować wiedzę w zakresie dostępnych narzędzi sprzedaży i marketingu online, wzbogacać je o innowacje i łączyć w pakiety. Poza szeregiem przykładów: czym jest marketing wirusowy, szeptany, czym marketing relacji w internecie, Uczestnicy stworzą własny zestaw narzędzi, przenosząc doświadczenia z metod tradycyjnych na nowy grunt.

### **Uwaga na cel**

Moduł wesprze Uczestników w rozszyfrowywaniu założeń strategicznych działań prowadzonych w internecie (np. przez konkurencję), a następnie zaszyfrowywaniu własnych założeń w podobny i lepszy sposób. Uczestnicy dowiedzą się jak zwiększać stopień mierzalności wyników ze względu na cel i jak precyzyjniej docierać do grupy docelowej (gdzie jej szukać w internecie).

### **Tanie i dobre? To możliwe!**

Uczestnicy doświadczą dobrodziejstw płynących z wykorzystania darmowych narzędzi dostępnych w internecie, poznają możliwości ich kompilacji oraz nabędą praktyczne umiejętności służące wykorzystaniu mediów społecznościowych do realizacji celów marketingowych.

Nie tylko aktywne, ale i bierne komunikowanie

Internet to skarbnica wiedzy na temat Klientów. W tej części, Internet zostanie przedstawiony jako doskonałe narzędzie monitoringu. Istotną kompetencją biznesową jest słuchanie. Internauci właśnie w Internecie wypowiadają się na temat naszej marki lub firmy. Uczestnicy dostaną pakiet informacji: gdzie i w jaki sposób słuchać.

### **Użyteczność i precyzja**

Uczestnicy poznają szereg mechanizmów rządzących skuteczną stroną internetową oraz dobrze prowadzoną kampanią reklamową w wyszukiwarkach z zastosowaniem Google. Nabędą też praktyczne umiejętności analizowania i wykorzystywania statystyk do zmieniania wyników.



## Efekty

Osoby, które ukończą szkolenie, zyskają większą elastyczność w dobieraniu kanałów promocji i sprzedaży online, podniosą też efektywność prowadzonych działań marketingowych. Zwiększenie kompetencji nastąpi w zakresie umiejętności:

- przeprowadzanie procesu wyboru narzędzi do promocji online
- tworzenie założeń merytorycznych i praktycznych dla witryn internetowych
- wykorzystywanie i synergizowanie bezpłatnych kanałów komunikacji typu: Facebook, Twitter, itp.
- realizacja podstawowych funkcji zarządzania kampaniami w Internecie, w tym kontrola wyników
- analizę przypadków stosowania innowacji w Internecie
- poznania specyfiki reklamy online (personalizacja reklamy w sieci)
- sposobów dotarcia do określonej grupy docelowej (wykorzystanie postępującej specjalizacji i segmentacji Internetu)

## Ceny

**Całkowity koszt udziału w szkoleniu wynosi: 1200 zł (bez VAT)**

Polityka rabatowa

10% – przy zgłoszeniu 2 osób z firmy

15% – przy zgłoszeniu 3 (lub więcej) osób z firmy

20% - **oferta first minute, przy zgłoszeniu do 21 czerwca 2010**

Przy zgłoszeniu większej liczby osób prosimy o kontakt z działem sprzedaży w celu omówienia korzystnej oferty.



## Daty i lokalizacja

**14-15.07.2010- Warszawa, DAGO Centrum**



**21-22.07.2010 – Wrocław, Mercure Wrocław Panorama**





## **Skylab kontakt:**

**Kinga Lason**, Sprzedaż, [kinga.lason@sky-lab.pl](mailto:kinga.lason@sky-lab.pl), +48 692 216 824

**Dorota Korczyk**, Organizacja, [dorota.korczyk@sky-lab.pl](mailto:dorota.korczyk@sky-lab.pl), +48 692 525 219

[www.sky-lab.pl](http://www.sky-lab.pl)