

Wprowadzenie do affiliate marketingu – jak skutecznie prowadzić kampanie afiliacyjne?

„Wprowadzenie do affiliate marketingu - jak skutecznie prowadzić kampanie afiliacyjne?” to szkolenie skierowane do osób, które chcą rozpocząć swoją przygodę z marketingiem afiliacyjnym. Uczestnicy poznają podstawy działania programów partnerskich, nauczą się dobierać odpowiednie modele rozliczeń, analizować efektywność kampanii oraz budować strategie afiliacyjne dopasowane do swoich celów biznesowych.



Odbiorcy szkolenia

Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich, którzy rozważają wykorzystanie affiliate marketingu w swoich działaniach oraz osób, które chcą poznać nowe formy promocji. Polecane dla osób pracujących w działach marketingu oraz ecommerce, zarówno na stanowiskach specjalistycznych, jak i menedżerów, którzy podejmują decyzje dotyczące wielkości budżetów, właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw, a także blogerów czy influencerów zainteresowanych monetyzacją swoich treści.



Korzyści

- Praktyczna wiedza, jak działa affiliate marketing – od podstaw po zaawansowane mechanizmy i strategie
- Znajomość potencjalnych wydawców oraz platform afiliacyjnych
- Poznanie strategii jak generować leady lub sprzedaż, analizować ich opłacalność oraz stale poprawiać efektywność działań



Program szkolenia

1. Wprowadzenie do affiliate marketingu

- ↳ Czym jest marketing afiliacyjny?
- ↳ Kluczowe pojęcia: afiliant, wydawca, sieć afiliacyjna, reklamodawca
- ↳ Różnice między afiliacją a innymi modelami marketingowymi

2. Modele rozliczeń i typy kampanii

- ↳ CPC, CPL, CPS, CPA – co oznaczają i kiedy je stosować?
- ↳ Przykłady kampanii w różnych modelach
- ↳ Dobór modelu rozliczenia do celu kampanii

3. Wybór odpowiednich partnerów i narzędzi

- ↳ Własny program, czy sieć?
- ↳ Jak znaleźć wartościowych wydawców?
- ↳ Wybór sieci afiliacyjnych i platform – czym się kierować?
- ↳ Narzędzia wspierające kampanie afiliacyjne (trackery, linki partnerskie, automatyzacja)

4. Tworzenie skutecznej kampanii afiliacyjnej

- ↳ Jak przygotować brief i zasady programu?
- ↳ Dobre praktyki w zakresie komunikacji z partnerami
- ↳ Motywowanie wydawców – bonusy, rankingi, konkursy
- ↳ Działania antyfraudowe

5. Analiza i optymalizacja działań

- ↳ Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI): eCPM, EPC, ROI, CR, AOV
- ↳ Jak czytać raporty i wyciągać wnioski?
- ↳ Optymalizacja kampanii na podstawie danych
- ↳ Afiliacja a inne źródła marketingowe, jak je porównać?
- ↳ Atrybucja w afiliacji

6. Q&A oraz podsumowanie szkolenia



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane specjalne przygotowanie uczestników.



Czas trwania

1 dni / 7 godzin

Język

Szkolenie: polski

Materiały: polski