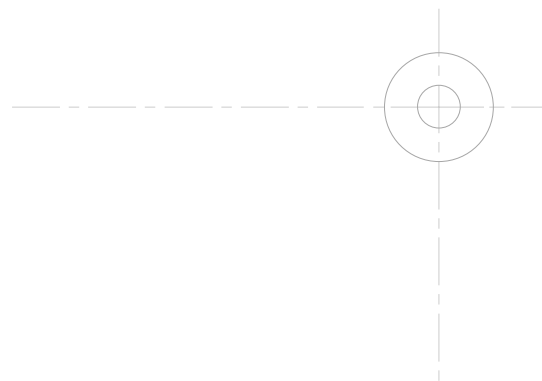




Marketing dla produkcji i przemysłu

Warsztaty

0 warsztatach

Godziny: 9:00–14:30



"Marketing dla produkcji i przemysłu" to kompleksowe, 1-dniowe warsztaty dla osób pracujących w sektorze B2B. Bazując na realnych doświadczeniach z firmami technologicznymi i przemysłowymi, uczestnicy zdobywają wiedzę na temat budowania skutecznej strategii marketingowej – od komunikacji, przez content, po organizację wydarzeń i współpracę z agencjami.

Warsztaty pokazują, jak różni się marketing przemysłowy od konsumenckiego oraz jakich narzędzi warto używać, aby realnie wspierać sprzedaż w trudnych i niszowych branżach.

Oparte są na realnych doświadczeniach z pracy z firmami przemysłowymi.

Dla kogo?

Warsztaty skierowane są do osób:

odpowiadających za marketing w firmach B2B
właścicieli i zarządzających firmami przemysłowymi
specjalistów i koordynatorów ds. komunikacji i sprzedaży
wszystkich, którzy chcą skutecznie działać na rynku technologicznym lub przemysłowym

Korzyści z udziału

Poznasz narzędzia, które naprawdę działają w przemyśle

Dowiesz się, jak tworzyć content, który sprzedaje

Nauczysz się efektywnie planować wydarzenia branżowe

Dowiesz się, kiedy warto współpracować z agencją i jak ją wybrać

Dostaniesz zestaw wiedzy, przykładów i wskazówek do natychmiastowego wdrożenia

Program (1 dzień)

Godzina	Blok tematyczny	Zagadnienia
9:00 – 10:00	B2B vs B2C w praktyce	Specyfika marketingu przemysłowego Cykl zakupowy w sektorze technicznym Grupy docelowe i motywacje zakupowe
10:00 – 10:15	Przerwa kawowa	
10:15 – 11:15	Narzędzia marketingowe i marketing online	Przegląd skutecznych narzędzi dla sektora B2B Marketing automation i analityka SEO, SEM, social media w marketingu przemysłowym Planowanie kampanii digitalowych Optymalizacja działań online i dobór kanałów
11:15 – 11:30	Przerwa kawowa	
11:30 – 12:30	Content marketing w praktyce	Tworzenie wartościowych treści (artykuły, whitepapers, case studies) Dystrybucja i promocja treści Video marketing i formaty wizualne Mierzenie efektywności i ROI
12:30 – 13:30	Przerwa	
13:30 – 14:30	Event marketing i współpraca z agencjami	Planowanie i realizacja wydarzeń branżowych Eventy jako narzędzie budowania relacji Outsourcing działań marketingowych – kiedy warto? Wybór partnera i modele współpracy z agencjami

Po warsztatach możliwość zwiedzania targów

Prowadzący warsztaty



Małgorzata Dądela

Founder & Strategy Director

Przedsiębiorczyni i ekspertka marketingu przemysłowego. Od 14 lat prowadzi agencję marketingową MOKO, specjalizującą się w strategiach dla firm z sektora B2B. Tworzy kompleksowe plany marketingowe, pomagając klientom skutecznie budować markę i rozwijać biznes. Autorka licznych publikacji na temat marketingu przemysłowego, prelegentka i doradczyni w zakresie nowoczesnych narzędzi promocji. Łączy analityczne podejście z kreatywnością, dostarczając rozwiązania dopasowane do potrzeb rynku.



Marcin Piwnicki

Project Manager

Specjalista w zarządzaniu projektami i tworzeniu skutecznych strategii promocyjnych. Ma bogate doświadczenie w kreowaniu wizerunku marek oraz zarządzaniu ich tożsamością medialną, zdobyte m.in. podczas pracy dla Grupy RMF. Tworzył materiały dziennikarskie, zarządzał zespołami redakcyjnymi i realizował kampanie marketingowe. Ekspert w organizacji eventów firmowych, które łączą ludzi i wzmacniają relacje biznesowe. Łączy strategiczne myślenie z praktycznym podejściem, dostarczając klientom skuteczne i dopasowane rozwiązania.