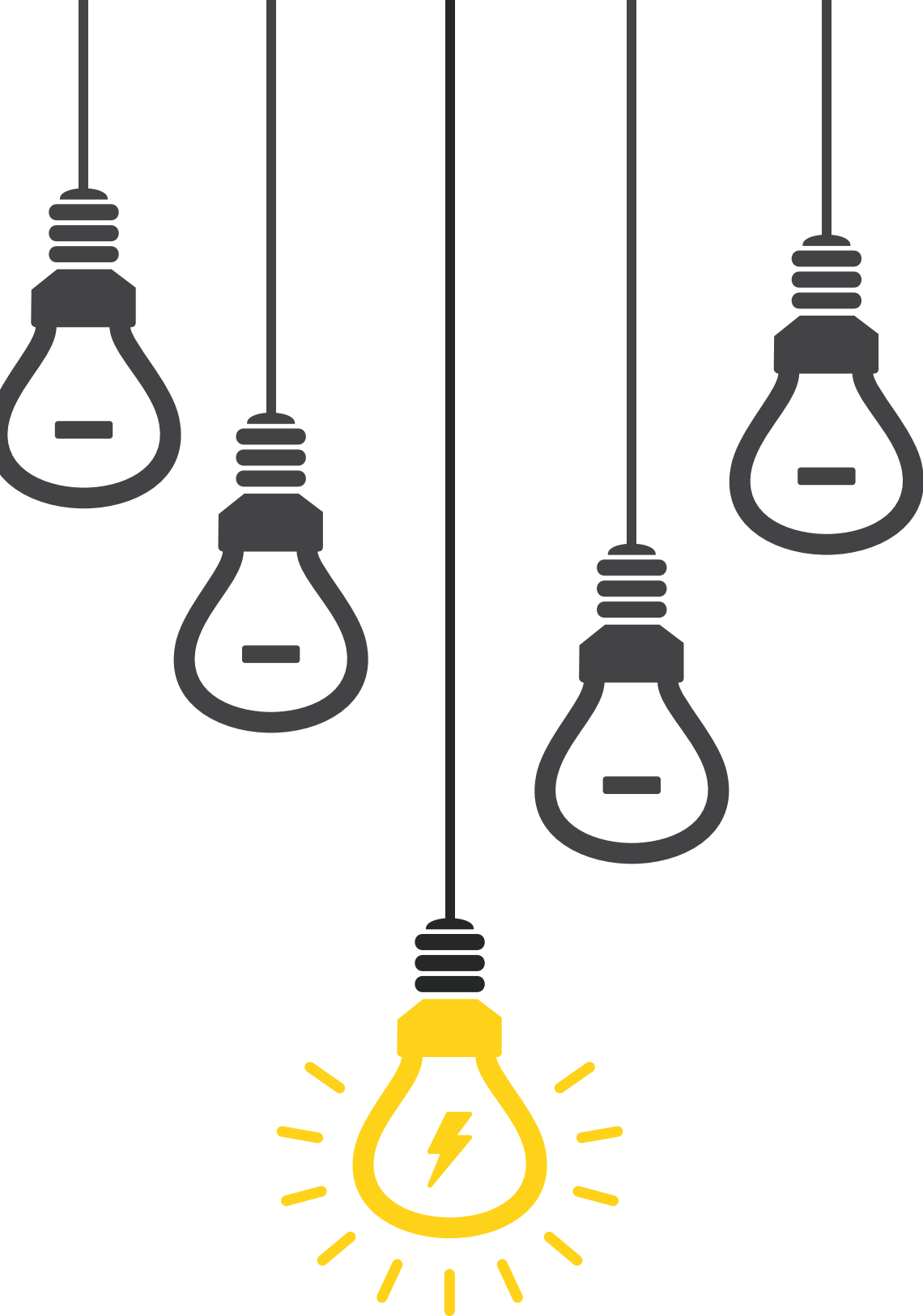


KATALOG IZOBRAŽEVANJ

DIGITALNI MARKETING

mag. Maja Lapajne





Katalog

Izobraževanja 2021/22

Osnove digitalnega marketinga

Strategija blagovne znamke - temelji digitalnega marketinga

Identiteta blagovne znamke - temelji digitalnega marketinga

Spletna stran

Pisanje tekstov za splet & osnove SEO

E-mail marketing

Video in fotografija

Canva

V pripravi: Organski digitalni marketing, Izgradnja osebne blagovne znamke, Facebook, Instagram, Video za tiste s tremo





OSNOVE DIGITALNEGA MARKETINGA

Podjetniki se zavedajo pomembnosti digitalnega marketinga za njihov posel, a pogosto ne vedo točno kje bi začeli ob poplavi vseh informacij.

V tem predavanju udeleženci spoznajo osnove marketinga, ki predstavljajo osnovo za digitalni marketing – skozi praktične vaje skupaj ustvarimo temelje njihove blagovne znamke tako, da definiramo njihov namen, ciljno skupino, konkurenco in izdelek/storitev.

V nadaljevanju definiramo osebnost blagovne znamke, ter okvirno določimo smernice za vizualne elemente blagovne znamke: ime, tipografije, slike in logotip.

V zadnjem delu spoznamo najprimernejše kanale digitalne komunikacije za podjetnike in majhna podjetja, ter načrtamo grobo marketinško strategijo.

“

NIHČE NI TOČNO TAK KOT MI! BODIMO TO KAR SMO.
DOVOLIMO, DA NAŠA DUŠA, DUŠA NAŠE BLAGOVNE ZNAMKE S POMOČJO
DIGITALNE KOMUNIKACIJE ZASIJE VSE DO LJUDI, KI POTREBUJEJO PRAV NAS IN
NAŠO REŠITEV, DA SE DOTAKNE NJIHOVIH SRC.

BODIMO ISKRENI, SRČNI IN VREDNI ZAUPANJA.
POIŠČIMO SVOJ GLAS IN NAŠLI BOMO SVOJO PLEME.

MAJA LAPAJNE

”

MARKETINŠKA LEDENA GORA

Od trdnih temeljev do učinkovite in uspešne komunikacije na digitalnih komunikacijskih kanalih.





STRATEGIJA BLAGOVNE ZNAMKE

Te osnove, ki so pogosto spregledane, so najpogostejši vzrok, zakaj podjetja vlagajo veliko časa in denarja v pripravo vsebin in oglaševanje, a nimajo nobenih pravih rezultatov.

Učinkovita spletna komunikacija bo **v samo 5 sekundah** pritegnila pozornost našega idealnega kupca in mu odgovorila na naslednja vprašanja:

- Kdo ste in kaj mi ponujate?
- Zakaj bi kupil pri vas in ne kje drugje?
- Če kupim, kaj bom od tega imel jaz?
- Kako se bom počutil z vašim izdelkom/storitvijo?

Da bomo lahko na ta vprašanja odgovorili v samo 5s, moramo, predno gremo na konkretne kanale digitalne komunikacije (Facebook, Instagram, spletno stran, e-pošto...), **postaviti zelo trdne temelje naše blagovne znamke iz katerih bomo črpali konkretne vsebine in način, stil komunikacije.**



V sklopu tega izobraževanja gremo s slušatelji čez **več praktičnih vaj**, ki jim pomagajo odgovoriti na vprašanja:

1. **ZAKAJ** si želijo početi to kar počnejo ali bodo počeli
2. **ZA KOGA**, kdo je njihova idealna ciljna skupina
3. **KAKO** oblikujejo svojo ponudbo, svoj izdelek ali storitev, da bo v očeh idealne ciljne skupine drugače, bolje rešila njihov problem, kot ga rešujejo konkurenčni izdelki.

Končni rezultat praktičnega izobraževanja je:

1. **Postavitev bista blagovne znamke**, ki s pravo energijo in osebnostjo v nekaj stavkih povzame: kaj ponujamo, zakaj bi idealni kupec izbral nas, kako bo njihovo življenje zaradi tega boljše in kako se bodo zaradi tega počutili.
2. **Oblikovanje osebnosti blagovne znamke**: Kako želimo, da nas opiše nekdo v prvih petih sekundah, ko pride v stik z našo komunikacijo? Katera čustva želimo da začuti?

Postavitev trdnih temeljev komunikacije z oblikovanjem strategije blagovne znamke, opredelitev njenega namena, ciljnih skupin, konkurence in izdelka je preverjeno edina prava pot, prvi korak do uspešne komunikacije, tako na digitalnih kot na klasičnih kanalih.

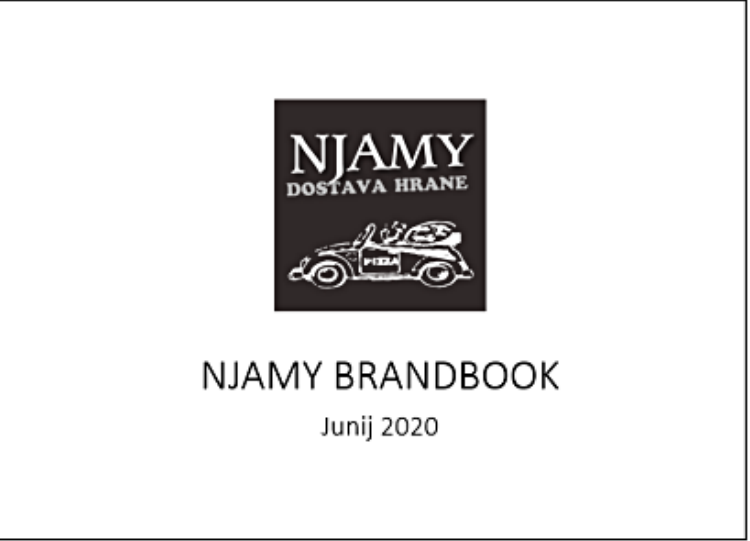


IDENTITETA BLAGOVNE ZNAMKE

V samo 5 sekundah si oseba, ki je prišla v stik z našo komunikacijo že ustvari svoje mnenje o nas. Ta prvi vtis je na digitalnih kanalih skoraj nemogoče popraviti, saj bo oseba, če ji to kar vidi ne bo všeč, hitro odšla drugam in bo za nas izgubljena.

Kaj oseba v 5s zazna? Slike, večje naslove, morda kakšen poudarek, podnaslov, logotip, tipografija, struktura strani, barve, ki smo jih uporabili.

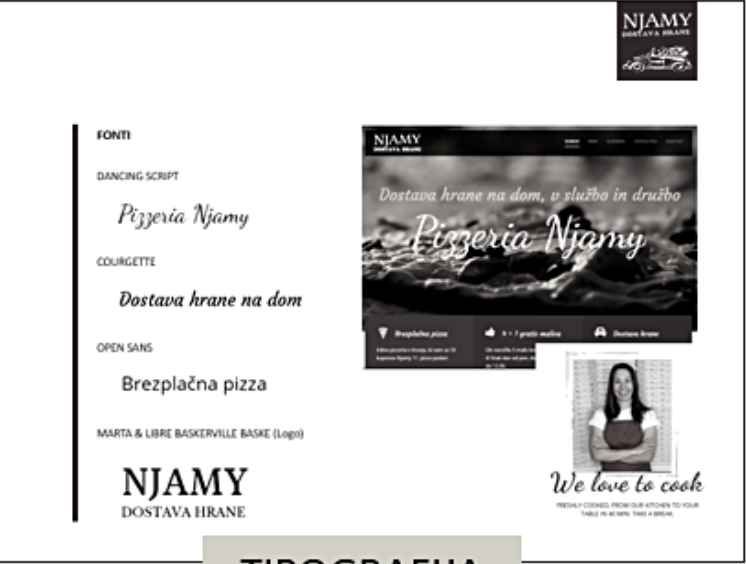
Cilj praktičnega izobraževanja, kjer slušatelje peljem čez več praktičnih nalog zato je, da izberejo prave barve, tipografijo, ime podjetja, logotip, tip slik, ki bodo pritegnili pozornost prave osebe, in v njih vzbudili željen čustven odziv - vse usklajeno s strategijo in osebnostjo blagovne znamke, ki smo ju določili v prvem izobraževanju.



NAMEN



BARVE



TIPOGRAFIJA



SLIKE & VIDEO



OSEBNOST

Oblikovanje komunikacijskih smernic

Končni rezultat prvega in drugega izobraževanja na temo blagovne znamke je **oblikovanje preprostega "brand booka"**, smernic za komunikacijo.

V smernicah vse pripravljeno povežemo v celoto, ki je temeljni kamen, za vso nadaljnjo komunikacijo, na klasičnih in digitalnih kanalih.

“

LJUDJE NE KUPUJEJO TEGA, KAR
DELAŠ, AMPAK TO, ZAKAJ TO DELAŠ,
KAJ JE TOREJ TVOJ NAMEN.

SIMON SINEK

”



CANVA

Brezplačno spletno orodje, kjer lahko veliko marketinških materialov za digitalno komunikacijo preprosto pripravimo sami, brez oblikovalca.

V tej zelo praktični delavnici je zaželeno, da udeleženci že imajo odprt brezplačni račun v Canvi, da bodo lahko sproti preizkušali naučeno.

Poleg same uporabe Canve, se bomo naučili tudi, kako oblikovati vizualno komunikacijo tako, da bo v skladu z našo blagovno znamko.

Spoznali bomo različne možnosti, ki jih Canva ponuja, kot je npr. tisk, ki navdušuje s kvaliteto, hitrostjo in ceno. Poleg Canve bom predstavila še kakšen trik in brezplačna spletna orodja, ki so nam pri oblikovanju slik in videa za marketinške namene lahko še dodatno v pomoč.



VIDEO & FOTOGRAFIJA

Čez 80% vseh vsebin, ki jih na spletu gledamo so postali videi in če želimo uspeti, doseči svoje ciljne kupce, ne moremo več mimo njih.

Znotraj delavnice se naučimo, kako zasnujemo video, kako načrtujemo fotografije, da bodo v skladu z našo blagovno znamko in bodo pritegnile pozornost naše ciljne skupine.

Prvi del je namenjen fotografiji, drugi videu. Naučili se bomo, kako se lotimo snemanja videa, s čim ga lahko zmontiramo - poudarek je na snemanju s telefonom in brezplačnih orodjih, s katerimi si lahko pomagamo.

To predavanje izvajam skupaj s strokovnjakinjo za video vsebine, ki je svoj posel zgradila z virtualno telovadnico in močno prisotnostjo na Facebooku, Instagramu in Youtubeu.



SPLETNA STRAN

Kako zasnujemo spletno stran, ki bo jasno v 5 sekundah obiskovalcu povedala kdo smo, kaj počnemo in kako lahko sodeluje z nami? Kako obiskovalca strani navdušimo za akcijo, ki si jo želimo?

Udeleženci spoznajo koncept snovanja spletne strani po principu pripovedovanja zgodbe (storybrand). Ta v ospredje postavlja našega idealnega kupca, našega junaka, ki ima problem in mu mi kot vodnik, ki ima plan, lahko pomagamo, da reši svoj problem in zaživi novo, boljše življenje.

V sklopu predavanja slušatelji spoznajo:

- storybrand model in ga uporabijo na svojem primeru
- osnovne elemente spletne strani, kam jih umestimo, na kaj vse moramo biti pozorni (navigacija, naslovna slika, izpostavitve ključnih prednosti, akcijski gumbi ...)
- apliciranje elementov storybranda pri snovanju strukture spletne strani na način, da obiskovalca peljemo po spletni strani k želeni akciji.



PISANJE TEKSTOV & OSNOVE SEO

Kakšne tekste pišemo je pomembno iz dveh vidikov: pritegniti morajo našega idelanega kupca in biti optimizirani za iskalnike.

Prvič in najbolj pomembno je, da naši teksti, naše vsebine pritegnejo bralčevo pozornost in mu brez napora, četudi le "skrola" čez stran, podajo ključne informacije, ki jih potrebuje ter ga hkrati jasno usmerjajo k akciji, ki jo želimo, da jo naredi.

V sklopu izobraževanja se bomo naučili pisati tekste za spletno stran po pristopu pripovedovanja zgodbe (storybrand model).

Tekste vedno pišemo za ljudi, ne za robote, a da bomo ljudi lahko navdušili s svojimi vsebinami, jih prepričali, da smo mi prava rešitev za njih, njihov problem, nas morajo najprej najti. Iskalniki nam jih lahko pripeljejo brezplačno. V sklopu izobraževanja si bomo zato pogledali osnove SEO, ki nam bodo pomagale oblikovati vsebine na način, da bodo privlačne tudi za iskalnike in nas bodo zato rangirali višje.



E-MAIL MARKETING

E-mail marketing je digitalni kanal z najvišjim ROI in tudi odlična dolgoročna investicija, saj so edinole e-naslovi naših potencialnih ali obstoječih uporabnikov resnično naši.

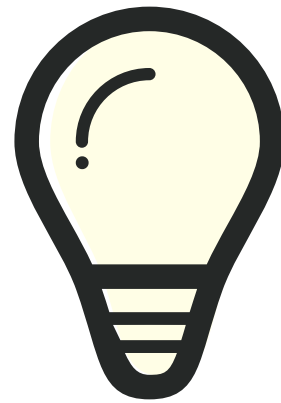
V sklopu predavanja bomo spoznali osnove e-mail marketinga, kako zasnujemo e-mail marketinško kampanjo in kako jo vključujemo v prodajne ližake.

Na praktičnih primerih si bomo pogledali, kako se lotimo e-mail marketinga, na kaj moramo biti pozorni, da bomo čim bolj učinkoviti in ne bomo leteli v nezaželeno pošto (spam). Spoznali bomo, kako sestavimo učinkovito e-sporočilo, na kaj moramo paziti pri naslovu in se pogovorili o optimizaciji in avtomatizaciji, ki nam lahko olajšata delo.

Po zaključenem izobraževanju bodo imeli udeleženci temeljno znanje kako e-mail marketing najbolj učinkovito uporabiti v svojem poslu, neodvisno od orodja, ki ga že uporabljajo ali ga bodo začeli uporabljati.

V pripravi

so izobraževanja za
začetnike na
naslednjih področjih



ORGANSKI MARKETING

**KAKO NA ORGANSKI NAČIN
ZGRADIMO OSEBNO
BLAGOVNO ZNAMKO**

**PREMAGAJMO STRAH PRED
VIDEOM**

**OSNOVE FACEBOOKA ZA
POSLOVNE NAMENE**

**OSNOVE INSTAGRAMA ZA
POSLOVNE NAMENE**

“

"POVEJ MI IN POZABIL BOM.
NAUČI ME IN ZAPOMNIL SI BOM.
VKLJUČI ME IN NAUČIL SE BOM."

BENJAMIN FRANKLIN

”





PODJETNIŠKI INKUBATOR POSTOJNA

dr. Jana Nadoh Bergoč, **vodja Mrežnega podjetniškega inkubatorja Perspektiva**

"Maja je redna predavateljica in mentorica v Mrežnem podjetniškem inkubatorju Perspektiva, na področju digitalnega marketinga. Maja je ponazoritev tistega, kar predstavlja tudi v svojem podjetju: srčna podjetnica.

Odlikujejo jo toplina, človeški odnos, velika mera empatije, pozornost in osredotočenost na najmanjše podrobnosti, ki bi jih kdorkoli drug spregledal. Zaradi tega je odlična mentorica našim svetovancem, tako z vidika motivacije in človeške spodbude kot z vidika strokovne podpore, ki jim jo ponudi na svojem področju. Poleg navedenega namreč pri Maji najdeš tudi veliko mero strokovnosti in leta izkušenj iz marketinga, ki jih uspešno prenaša tako v svoje delavnice in predavanja kot v poslovno svetovanje in mentoriranje.

Kar najbolj cenim je njena visoka mera strokovnosti, ki se ne kaže samo v znanju, temveč tudi v odnosu do strank in poslovnih partnerjev. Pri Maji veš, da bo dobro pripravljena, da bo točna, da bo držala obljubo in da bo v poslovni odnos vedno dala več kot le 100 %. V Mrežnem podjetniškem inkubatorju Perspektiva smo na Majo dobesedno ponosni, ne samo kot na mentorico in predavateljico temveč tudi kot na članico naše skupnost. Toplo priporočam sodelovanje z njo."

B O R E O

Tatjana Rant

Vodja regijskega stičišča nevladnih organizacij Primorsko-Notranjske regije

»Maja nas je navdušila z zelo sistematično pripravljenimi delavnicami. Poglobila se je v značilnosti nevladnih organizacij in delavnice odlično prilagodila. Udeleženci so bili navdušeni, saj so bile delavnice poučne, polne primerov, da je bilo lažje slediti, pa tudi dovolj sistematične, da so udeleženci lahko od nje odnesli največ. Maja udeležence spodbuja k razmišljanju o svoji organizaciji, tako da že na sami delavnici postavijo osnove za nadaljnjo uporabo.»

“



R R A Z E L E N I K R A S

Jan Valenčič

mag. posl. ved, mag. psihosoc., vodja projekta PONI

»Maja se kot predavateljica odlično odreže, spretno prepleta teorijo in prakso ter udeležence usmerja tudi s konkretnimi individualnimi nasveti in napotki. Ima širino in zna kompleksne stvari predstaviti enostavno, po korakih, da zgradijo udeleženci trdne temelje, na katerih lahko dalje gradijo sami. »

“

“

MENTORIRANKA

Urška Pirc, Črna Z-račka

"Maja ima bogate izkušnje, strokovnost in jasen pristop k problemu, znanje podaja zelo struktuirano in jasno, zato veliko hitreje napredujem pri učenju digitalnega marketinga in sedaj bolje razumem, kaj lahko leta naredi za moj posel."



MENTORIRANKA

Ana Bergant, Follow your joy

"Danes moje marketinške aktivnosti postajajo vedno bolj strukturirane in profesionalne, kar se že kaže tudi na rezultatih. Maja ne samo, da je strokovno podkovana, ampak je tudi izjemno prijazna, dostopna in topla oseba, ki ti resnično prisluhne, obenem pa te nežno poriva naprej tja, kamor si sam ne bi upal."

”

MENTORIRANKA

Nina Slavec, Slavec design

"Z Majino pomočjo sem postavila trdne temelje svoje blagovne znamke in dobila bolj jasno luč kam in kako morem nadaljevati. Moja komunikacija je dobila rdečo nit, kar se najbolj odraža v komunikaciji na mojih družbenih omrežjih, v kratkem pa bo prenovljena tudi spletna stran. Sodelovanje z Majo bi svetovala vsakemu, saj zna resnično poslušati. Začutila je mojo poslovno zgodbo in cilje, ki jih želim doseči, je zelo topla in prijazna oseba in ima res ogromno strokovnega znanja. Toplo priporočam."

“



MENTORIRANKA

Martina Vrh, Žaži

"K Maji sem prišla, ker sem želela priti do »orodij«, da bi s svojimi izdelki postali bolj uspešni in prepoznavni na trgu. Začeli sva čisto na začetku. Sedaj imam jasnejšo sliko, kaj digitalni marketing je, spoznala sem kaj vse smo izpustili, predno smo se lotili posla in kako pomembno je, da z majhnimi koraki prehodiš dolgo pot. Maja je zelo srčna oseba, vedno pozitivno naravnana, z veseljem deli svoje znanje, pomaga, te usmerja. Ima širok nabor znanja, zato stvari vidi drugače in ti zna to tudi predstaviti. Res sem vesela, da je Maja del naše zgodbe."

“



O PREDAVATELJICI IN MENTORICI

mag. Maja Lapajne

Digitalni marketing za srčne podjetnike

Marketingašica, digitalka po duši, je po zaključenem dodiplomskem študiju marketinga na Ekonomski fakulteti nadaljevala študij na Fakulteti za družbene vede in leta 2003 na smeri Tržno komuniciranje pridobila naziv Magistrica znanosti.

Svoje znanje in izkušnje s področja digitalnega marketinga je 17 let pridobivala na hitro rastočem, visoko konkurenčnem trgu telekomunikacij, kjer je sodelovala in vodila številne projekte s področja digitalizacije.

Tudi zasebno se je od nekdaj navduševala nad možnostmi, ki jih spletna komunikacija prinaša in tako v praksi pilila znanja s področja oblikovanja spletnih strani, spletne prodaje, oglaševanja in e-mail marketinga ter svoje znanje ves čas prenašala naprej.

Od leta 2020 je samostojna podjetnica, predavateljica, mentorica in svetovalka startupom, mikro in malim podjetjem. [Več](#)





Kako lahko pomagam tudi vam? Stopite v stik!

TELEFON

+386 30 440 738

E-NASLOV

maja@majalapajne.com

SPLETNA STRAN

majalapajne.com

DRUŽBENA OMREŽJA



klik

