

Spis treści

Wprowadzenie

- Cel ebooka i wartości dla przedsiębiorcy
- Dla kogo jest ten ebook i czego można się z niego dowiedzieć

1. Dlaczego promocja online to dziś konieczność?

- Zmiany w zachowaniach konsumentów
- Promocja online a lokalny biznes
- Przewagi nad tradycyjną reklamą
- Koszty reklamy online – inwestycja zamiast przeszkody

2. Strategia marketingowa w małej firmie

- Strategia w uproszczonej formie
- Jak ustalić budżet
- Najczęstsze błędy małych firm bez strategii

3. Kanały promocji online – przegląd możliwości

- Zanim zaczniesz - podstawowe implementacje przed uruchomieniem reklamy internetowej
- Omówienie kluczowych kanałów:
 - Strona internetowa – rola i potencjał
 - Google Ads
 - Meta Ads
 - SEO (pozycjonowanie)
 - Social media organiczne
 - Email marketing i newslettery
 - Wizytówka Google (Google Business Profile)
 - Marketplace'y i platformy ogłoszeniowe

4. Jak dobrać kanały promocji do swojego biznesu?

- Co wpływa na wybór kanałów
- Jak unikać przepalania budżetu

5. Analityka i pomiar – skąd wiesz, czy to działa?

- Gdzie szukać danych
- GTM - co to jest?
- Jak rozumieć raporty i nie dać się oszukać
- Jak rozliczać współpracę i wyznaczać cele
- Zarządzanie zgodami i podstawy legalnego marketingu

6. Od czego zacząć? Pierwsze kroki po lekturze

- Krótka checklista działań
- Jak mierzyć postępy i co usprawniać
- Kiedy iść dalej

Zakończenie

Słowniczek pojęć reklamowych

Wprowadzenie

Własny biznes to nieustanna próba łączenia wielu ról naraz. Jesteś nie tylko szefem, ale często także księgowym, specjalistą od zakupów, sprzedaży, a nierzadko i od marketingu. Prowadzisz warsztat, salon, sklep czy firmę usługową i każdego dnia podejmujesz decyzje, które mają wpływ na zyski, rozwój i stabilność Twojego biznesu. W tym natłoku zadań czasami trudno jeszcze zajmować się reklamą internetową, która na dodatek może się wydawać skomplikowana. Jednak to właśnie promocja online często decyduje o tym, czy klient do Ciebie trafi. Czy wybierze właśnie Ciebie, czy konkurencję.

Ten przewodnik dla MŚP (właściciele małych i średnich przedsiębiorstw) powstał po to, by pomóc Ci odnaleźć się w gąszczu internetowego marketingu. Chcę pokazać Ci dostępne możliwości promocji w internecie, porównać je, odpowiedzieć, na co warto postawić w konkretnej sytuacji i czego możesz się spodziewać po współpracy z freelancerem czy agencją.

Nie musisz być ekspertem od reklamy. Nie musisz też mieć dużego budżetu. Wystarczy, że zaczniesz świadomie wybierać - rozumieć różnice między kanałami, wiedzieć, gdzie są pułapki i co naprawdę działa dla biznesów takich jak Twój.

CO ZNAJDZIESZ W TYM EBOOKU?

Ebook to uporządkowany przewodnik po świecie promocji online. Pokazuję w nim dostępne kanały promocji online, wyjaśniam ich wady, zalety i realne zastosowania. Dostajesz praktyczne omówienie najważniejszych narzędzi i kanałów marketingowych: Google Ads, Meta Ads (czyli reklamy na Facebooku i Instagramie), SEO, media społecznościowe, e-mail marketing, a także analitykę i legalne zbieranie danych.

DLA KOGO JEST TEN EBOOK?

Ebook powstał z myślą o właścicielach MŚP, którzy:

- chcą promować swoją firmę, ale nie wiedzą, które opcje są dla nich najlepsze,
- mają za sobą pierwsze próby (np. reklamy na Facebooku lub pozycjonowanie strony), ale nie wiedzą, czy idą w dobrą stronę,
- rozważają współpracę z wykonawcą (freelancerem lub agencją) i chcą się przygotować,
- nie chcą dać się nabrać na marketingowe obietnice bez pokrycia,
- cenią sobie konkrety, przykłady, realne wskazówki.

Jeśli prowadzisz firmę i nie masz działu marketingu ani specjalisty na etacie, ale chcesz mieć kontrolę nad tym, jak Twoja firma jest widoczna w sieci to ten ebook jest dla Ciebie.