

Sidst revideret: 18. oktober 2018

Studieplan: Mentorforløb i Facebook-annoncering

Mentorforløbet i Facebook-annoncering løfter din indsats på såvel det strategiske som taktiske plan. Kurset er til dig, der har annoncering på Facebook og Instagram som en del af dine arbejdsopgaver og ønsker, at arbejde mere målrettet og effektivt med opgaven.

7 ugers forløb med fokus på dig og din virksomhed

Forløbet afvikles over 7 uger og er en blanding af online-lektioner, webinarer og 1-til-1 rådgivning. I forløbets 5. uge afholdes en workshop, hvor du arbejder med at udvikle og oprette kampagner for din virksomhed.

Efter forløbet har du ikke kun fået en grundig indføring i Facebooks annoncesystem. Du har også arbejdet med din fremtidige annonceringsstrategi og har fastlagt rutiner og arbejdsgange, der kommer til at spare dig meget tid i dit daglige arbejde fremover.

Facebook Pixel er en forudsætning

En stor del af kurset fokuserer på funktioner, som kun er mulige hvis man bruger Facebook Pixel. Kurset er derfor ikke velegnet til dig, der arbejder for en offentlig myndighed eller andre typer organisationer, som af interne årsager har valgt ikke at bruge Facebook Pixel.

De praktiske detaljer

Prisen for forløbet er 9.500,- kroner plus moms. Tager du en eller flere kollegaer under armen får de 50% rabat. Rabatten forudsætter, at I deltager samtidigt i 1-til-1 rådgivningen.

Datoer for webinarer, 1-til-1 rådgivning og workshop er angivet i studieplanen på de følgende sider. Online-lektionerne ligger på Lorentzen & Farsinsens kursusportal, og kan gennemføres hvor og hvornår, du ønsker det.

Din mentor

Når du påbegynder forløbet, vil du få tilknyttet enten Claus eller David som mentor. Din mentor er din kontakt gennem hele forløbet samt den, der gennemfører 1-til-1 rådgivningen. Det vil også være ham, som afholder workshoppen, mens webinarerne afholdes af enten Claus, David eller begge.

Med venlig hilsen

**Lorentzen &
Farsinsen**

<p>UGE 1 - Facebook Business Manager</p> <p>1 webinar 1 hjemmeopgave E-mailsupport</p>	<p><i>Webinar:</i> Facebook Business Manager – introduction, opsætning og best practice.</p> <p><i>Hjemmeopgave:</i> Verificering af domæne og implementering af pixel</p> <p><i>E-mailsupport:</i> Mulighed for support pr. email ved individuelle problemstillinger</p>	<p>Ejerskab over Facebooksider, Instagramprofiler, annoncekonti, Facebook Pixels og meget andet er vigtigt at have styr på.</p> <p>Første uges fokus er derfor at få styr på netop dette.</p> <p>Som en del af hjemmeopgaven skal du have verificeret dit domæne samt have indsat din Facebook Pixel på domænet.</p> <p>Hvis du ikke selv kan gøre det, skal du have fat på en programmør/webmaster el. lign. til at gøre det for dig.</p>	<p>Forløb A</p> <p><i>Webinar:</i> Torsdag d. 7/2 kl. 11 til 12</p>	<p>Forløb B</p> <p><i>Webinar:</i> Mandag d. 11/2 kl. 11 til 12</p>
<p>UGE 2 - Strategi</p> <p>3 online lektioner 1 webinar</p>	<p><i>Lektion 1:</i> Den cirkulære kommunikationsmodel</p> <p><i>Lektion 2:</i> Salgstragten</p> <p><i>Lektion 3:</i> Annoncesystemets opbygning</p> <p><i>Webinar:</i> Kampagnemålsætninger og annonceformater</p>	<p>På uge 2 tager vi hul på de strategiske overvejelser, man som annoncør bør gøre sig. Vi ser også på de forskellige typer af data, man som annoncør har adgang til og/eller kan indsamle.</p> <p>I webinaret sætter vi fokus på kampagnemålsætningerne og hvad de bruges til.</p> <p>Vi ser også på de mange forskellige annonceformater og på hvornår, du kan bruge hvilke.</p>	<p>Forløb A</p> <p><i>Webinar:</i> Torsdag d. 14/2 kl. 11 til 12</p>	<p>Forløb B</p> <p><i>Webinar:</i> Mandag d. 18/2 kl. 11 til 12</p>

<p>UGE 3 - Annoncesæt: Målretning</p> <p>3 online lektioner 1 webinar 2 hjemmeopgaver 1 gang 1-til-1 rådgivning</p>	<p><i>Lektion 4:</i> Retargeting</p> <p><i>Lektion 5:</i> Brugerdefinerede målgrupper og kopimålgrupper</p> <p><i>hjemmeopgave:</i> Opret diverse målgrupper</p> <p><i>Lektion 6:</i> Målretningsmuligheder</p> <p><i>Webinar:</i> Gemte målgrupper</p> <p><i>Hjemmeopgave:</i> Arbejd med personaer</p> <p><i>1-til-1 rådgivning:</i> Opfølgning på dine personaer</p>	<p>I denne uge er fokus på målretning. Vi tager fat på den praktiske del af arbejdet med data, når vi dykker ned i den data, Facebook stiller til rådighed for annoncører.</p> <p>Du skal også oprette brugerdefinerede målgrupper på baggrund af data, du selv har indsamlet.</p> <p>I webinaret ser vi på hvordan, du kan arbejde strategisk klogt med gemte målgrupper og din hjemmeopgave er, at oprette forskellige gemte målgrupper, som skal repræsentere de forskellige personaer, du typisk henvender dig til.</p> <p>Under 1-til-1 rådgivningen får du bl.a. sparring på de personaer, du har fundet frem til.</p>	<p>Forløb A</p> <p><i>Webinar:</i> Torsdag d. 21/2 kl. 11 til 12</p> <p><i>Online-sessioner:</i> Afholdes i perioden 25/2 til 1/3 – tidspunkt bookes individuelt</p>	<p>Forløb B</p> <p><i>Webinar:</i> Mandag d. 25/2 kl. 11 til 12</p> <p><i>Online-sessioner:</i> Afholdes i perioden 25/2 til 1/3 – tidspunkt bookes individuelt</p>
<p>UGE 4 – Konverteringssporing & lidt mere strategi</p> <p>1 webinar 1 hjemmeopgaver 1 gang 1-til-1 rådgivning 2 online lektioner</p>	<p><i>Webinar:</i> Konverteringssporing</p> <p><i>Hjemmeopgave:</i> Kortlæg konverteringspunkter på dit website</p> <p><i>1-til-1 rådgivning:</i> Implementering af konverteringssporing på dit website</p> <p><i>Lektion 7:</i> Automatiseringer</p> <p><i>Lektion 8:</i> Dine fire arbejdsområder</p>	<p>Konverteringssporing på Facebook er meget andet end analyse, hvilket mange overse og derfor vælger helt at droppe konverteringssporing for i stedet at bruge Google Analytics. Det er en fejl!</p> <p>I denne uge ser vi derfor på hvad Facebooks konverteringssporing kan, og hvordan du kan bruge det.</p> <p>Din hjemmeopgave er at identificere konverteringspunkter på dit website og</p>	<p>Forløb A</p> <p><i>Webinar:</i> Torsdag d. 28/2 kl. 11 til 12</p> <p><i>Online-sessioner:</i> Afholdes i perioden 4/3 til 18/3 – tidspunkt bookes individuelt</p>	<p>Forløb B</p> <p><i>Webinar:</i> Mandag d. 4/3 kl. 11 til 12</p> <p><i>Online-sessioner:</i> Afholdes i perioden 4/3 til 8/3 – tidspunkt bookes individuelt</p>

		<p>under 1-til-1 rådgivningen følger vi op på denne opgave.</p> <p>Ugens 2. emne er automatiseringer, som også kaldes individuelle brugerrejser.</p> <p>Sidst men ikke mindst begynder vi at binde en sløjfe i forløbet ved, at knytte de sidste ugers undervisning sammen i en overordnet, strategisk knude: Dine fire arbejdsområder som Facebook-ansvarlig.</p>		
<p>UGE 5 - Workshop</p> <p>1 gang 1-til-1 rådgivning 1 workshop</p>	<p><i>1-til-1 rådgivning:</i> Klar til workshop? En kort snak om hvad du skal fokusere på til workshoppen og hvad du skal forberede.</p> <p><i>Workshop:</i> Praktiske øvelser og opsætning af kampagner</p>	<p>Det er tid til workshop! Du skal til at bruge det, du har lært i praksis.</p> <p>Ugen starter med 1-til-1 rådgivning, hvor vi sikrer os at du har alt på plads og vi finder ud af hvad, der giver mest mening for dig at fokusere på.</p> <p>Det er nemlig en rigtig god idé, hvis du har konkrete kampagner, du kan arbejde med – på den måde bliver workshoppen ikke blot undervisning, men en dag hvor du får konkrete arbejdsopgaver fra hånden.</p>	<p>Forløb A</p> <p>Aarhus: Tirsdag d. 12/3 kl. 9 til 15</p> <p>København: Onsdag d. 13/3 kl. 9 til 15</p> <p>Odense: Torsdag d. 14/3 kl. 9 til 15</p>	<p>Forløb B</p> <p>Aarhus: Tirsdag d. 12/3 kl. 9 til 15</p> <p>København: Onsdag d. 13/3 kl. 9 til 15</p> <p>Odense: Torsdag d. 14/3 kl. 9 til 15</p>

<p>UGE 6 - Annoncerapporter</p> <p>1 webinar 1 gang 1-til-1 rådgivning</p>	<p><i>Webinar:</i> Annoncerapporter. Hvordan får man styr på tallene?</p> <p><i>1-til-1 rådgivning:</i> Hvilke KPI'er giver mening for netop din virksomhed/organisation</p>	<p>Et klassisk spørgsmål om Facebook-annoncering er: Hvilke tal giver det mening at kigge på?</p> <p>Det forsøger vi at svare på i denne uges webinar.</p> <p>Et endnu mere relevant spørgsmål er dog: Hvilke tal giver det mening, at netop du kigger på?</p> <p>Dét emne tager vi så til gengæld op i den individuelle online-session.</p>	<p>Forløb A</p> <p><i>Webinar:</i> Torsdag d. 21/3 kl. 11 til 12</p>	<p>Forløb B</p> <p><i>Webinar:</i> Mandag d. 25/3 kl. 11 til 12</p>
<p>UGE 7 - Opfølgning</p> <p>1 gang 1-til-1 rådgivning</p>	<p><i>1-til-1 rådgivning :</i> Vi følger op på de ting, du har lært.</p>	<p>Forløbet er slut og vi runder af med at samle op på de ting du har lært. Det foregår igen i form af 1-til-1 rådgivning, som er programsat til at blive afviklet i uge 7, men du er velkommen til at vente og i stedet booke en session senere – f.eks. efter nogle måneder hvis du ved, at der kommer en større kampagne eller lignende, som du gerne vil have lidt sparring på.</p>	<p>Forløb A</p> <p><i>Online-sessioner:</i> Tidspunkt bookes individuelt</p>	<p>Forløb B</p> <p><i>Online-sessioner:</i> Tidspunkt bookes individuelt</p>