

Sidst revideret: 23. august 2019

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.

8 ugers forløb med fokus på dig og din virksomhed

Forløbet afvikles over 8 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 13.500,- 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. e-mail 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><i>Webinar:</i> Fredag d. 4/10 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><i>Webinar:</i> Fredag d. 11/10 kl. 11 til 12</p>
<p>UGE 42: EFTERÅRSFERIE</p>			
<p>UGE 3 - Annoncesæt: Målretning</p> <p>3 online lektioner 1 webinar 2 hjemmeopgaver</p>	<p><i>Lektion 4:</i> Retargeting</p> <p><i>Lektion 5:</i> Brugerdefinerede målgrupper og kopimålgrupper</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>Webinar:</i> Fredag d. 25/10 kl. 11 til 12</p>

	<p><i>hjemmeopgave:</i> Opret diverse brugerdefinerede 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 webinarret 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>UGE 4 – Konverteringssporing & lidt mere strategi</p> <p>1 gang 1-til-1 rådgivning 1 webinar 1 hjemmeopgaver 2 online lektioner</p>	<p><i>1-til-1 rådgivning:</i> Opfølgning på dine personaer</p> <p><i>Webinar:</i> Konverteringssporing</p> <p><i>Hjemmeopgave:</i> Kortlæg konverteringspunkter på dit website</p> <p><i>Lektion 7:</i> Automatiseringer</p> <p><i>Lektion 8:</i> Dine fire arbejdsområder</p>	<p>1-til-1 rådgivningen følger op på sidste uges arbejde med personaer og du får sparring på dem, du har fundet frem til.</p> <p>I denne uges webinar ser vi på hvad Facebooks konverteringssporing kan, og hvordan du kan bruge det.</p> <p>Din hjemmeopgave er at identificere konverteringspunkter på dit website.</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><i>1-til-1 rådgivning:</i> Afholdes i perioden 28/10 til 31/10 – tidspunkt bookes individuelt</p> <p><i>Webinar:</i> Webinar: Fredag d. 1/11 kl. 11 til 12</p>
<p>UGE 5 – 1-til-1 rådgivning</p>	<p><i>1-til-1 rådgivning:</i> Opfølgning på konverteringssporing og forberedelse til workshop</p>	<p>Denne uge er eneste punkt på programmet er 1-til-1 rådgivning. Her følger vi op på sidste uges arbejde med konverteringssporing og automatiseringer.</p> <p>Vi finder også ud af hvad der giver mest mening for dig</p>	<p><i>1-til-1 rådgivning:</i> Afholdes i perioden 4/11 til 7/11 – tidspunkt bookes individuelt</p>

		at fokusere på under næste uges workshop, hvor du skal have nogle konkrete kampagner op at køre.	
UGE 6 - Workshop 1 workshop	<i>Workshop:</i> Praktiske øvelser og opsætning af kampagner	Det er tid til workshop! Du skal til at bruge det, du har lært i praksis.	Aarhus: Mandag d. 11/11 kl. 9 til 15 København: Tirsdag d. 12/11 kl. 9 til 15 Odense: Onsdag d. 13/11 kl. 9 til 15
UGE 7 - Annoncerapporter 1 gang 1-til-1 rådgivning 1 webinar	<i>1-til-1 rådgivning:</i> Opsamling på workshop-dagen <i>Webinar:</i> Annoncerapporter. Hvordan får man styr på tallene?	Workshop-dagen er intensiv og det er ikke sikkert, at vi kommer nok i dybden med lige præcis det du gerne vil – f.eks. et specifikt annonceformat. Derfor starter uge 7 med en times individuel sparring og instruktion så vi er sikre på, at der ikke er løse ender. Derefter er der webinar! Et klassisk spørgsmål om Facebook-annoncering er: Hvilke tal giver det mening at kigge på? Det forsøger vi at svare på denne uge.	<i>1-til-1 rådgivning:</i> Afholdes i perioden 18/11 til 21/11 – tidspunkt bookes individuelt <i>Webinar:</i> Fredag d. 22/11 kl. 11 til 12
UGE 8 - Opfølgning 1 gang 1-til-1 rådgivning	<i>1-til-1 rådgivning:</i> Vi følger op på de ting, du har lært.	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 tre uger efter vores sidste webinar. Du er dog 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.	<i>1-til-1 rådgivning:</i> Afholdes i perioden 25/11 til 28/11 (eller senere) – tidspunkt bookes individuelt