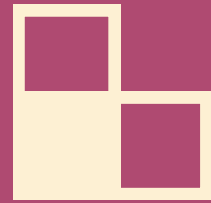


BOOTCAMP DIGITAL MARKETING & E-COMMERCE & SOCIAL MEDIA SELLING



M-KNOWS
CONSULTING

MULAI TANGGAL
9 OKTOBER 2023

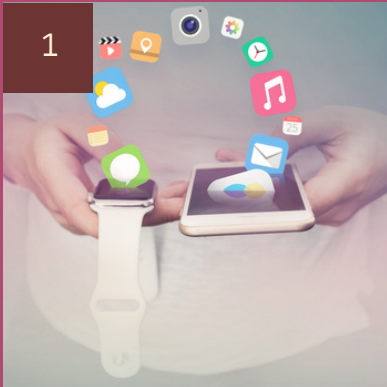
SPECIAL PRICE :
RP. 8.000.000,-



www.m-knowsconsulting.com



DIGITAL MARKETING



Digital Marketing adalah rangkaian strategi dan taktik yang digunakan untuk mempromosikan produk, layanan, atau merek melalui platform dan kanal online. Tujuannya adalah untuk menjangkau target audience secara efektif, membangun interaksi, dan mendorong konversi melalui berbagai aspek digital seperti media sosial, mesin pencari, email, konten online, iklan berbayar, dan lainnya. Digital marketing memanfaatkan teknologi digital dan data untuk memahami perilaku konsumen, mengukur hasil kampanye, dan mengoptimalkan strategi pemasaran untuk hasil yang lebih baik.

EVENT MANAGEMENT



Event Management atau manajemen acara merujuk pada perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan berbagai jenis acara, mulai dari pertemuan bisnis kecil hingga acara besar seperti konferensi, pameran, konser, pesta pernikahan, dan lainnya. Manajemen acara melibatkan serangkaian kegiatan seperti perencanaan anggaran, pemilihan lokasi, koordinasi logistik, pemilihan vendor, promosi, registrasi tamu, pelaksanaan acara, dan evaluasi pasca-acara. Tujuan utamanya adalah untuk menciptakan pengalaman yang positif bagi para peserta, mencapai tujuan acara, dan memastikan bahwa segala aspek acara berjalan lancar.

BOOTCAMP



Bootcamp ini dirancang khusus untuk memberikan kemampuan mendalam tentang strategi pemasaran digital yang efektif dan praktik terbaik dalam mengorganisir acara yang sukses. Dalam konteks digital marketing dan event management, integrasi kedua bidang ini menjadi semakin penting. Pemasaran digital membantu dalam promosi dan pendaftaran acara secara online, sementara manajemen acara mencakup bagaimana pemasaran digital dapat digunakan untuk mempromosikan, mengelola, dan memperluas dampak acara secara efektif. Kombinasi keterampilan dalam kedua bidang ini memungkinkan perusahaan dan individu untuk menciptakan pengalaman yang menarik dan sukses bagi audiensnya di era digital.

SILABUS PELATIHAN

Sesi 1: Intro to Digital Marketing

- Pengenalan Digital Marketing
- Strategi Penerapan Digital Marketing
- Berbagai Saluran Digital Marketing dan Contoh Penerapannya dalam Bisnis/Industri
- Digital Marketing vs Pekerjaan lain (Product Marketing, Brand Marketing, Sales)

Sesi 2: Social Media Marketing

- Pengertian dan Jenis social media marketing
- Strategi social media marketing
- Tools social media marketing
- Membangun brand presence di media sosial
- Membuat dan mengelola konten menarik untuk media sosial

Sesi 3: Content Marketing

- Pengertian Content Marketing
- Pengenalan Content marketing funnel
- Perancangan & distribusi konten
- Tools Content Marketing
- Strategi content marketing efektif

Sesi 4: Email Marketing

- Pengertian dan jenis email marketing
- Strategi email marketing
- Tools email marketing
- Membangun daftar email yang berkualitas
- Analisis Kampanye Email

Sesi 5: Search Engine Optimization (SEO)

- Pengenalan dan Jenis SEO
- Keyword research & planning untuk SEO
- Metrik & evaluasi konten website
- Menganalisis kualitas SEO website

Sesi 6: Search Engine Marketing (SEM)

- Pengertian dan Jenis SEM
- Strategi SEM
- Tools SEM
- Pengukuran dan Optimisasi SEM



SILABUS PELATIHAN

Sesi 7: Paid Advertising

- Pengertian dan Jenis paid advertising
- Langkah-langkah Paid Advertising
- Strategi paid advertising
- Tools paid advertising

Sesi 8: CRM

- Pengenalan CRM
- Strategi CRM
- Lifecycle & Customer Journey
- Automation Marketing for Retention
- RFM Framework
- CRM Metrics & Data

Sesi 9: Influencer Marketing

- Konsep influencer marketing
- Proses perencanaan influence marketing
- Memilah & mengevaluasi influencer
- Membuat konten yang menarik untuk influencer
- Strategi mengukur efektivitas influence marketing



Sesi 10: Event Management

- Pengertian dan Jenis event management
- Proses event management
- Tools event management
- Promosi dan Penjualan Tiket Event
- Manajemen Tim dan Vendor
- Pelaksanaan Event

Sesi 11: Budgeting & Forecasting

- Pengertian dan perbedaan antara budgeting & forecasting
- Komponen Anggaran dalam Event Management
- Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Budgeting & Forecasting
- Teknik Penyusunan Anggaran
- Cara membuat budget untuk event
- Cara membuat forecast untuk event

Sesi 12: KPI & ROI

- Pengenalan KPI dan ROI dalam Event Management
- Menentukan KPI dalam Event Management
- Cara mengukur KPI untuk event
- Cara menghitung ROI untuk event
- Penerapan KPI dan ROI dalam Event Management
- Cara Meningkatkan KPI dan ROI Event

SILABUS PELATIHAN



Sesi 13: Project (Pilihan)

Digital Marketing

- Buatlah rencana pemasaran digital untuk produk atau layanan baru. Rencana tersebut harus mencakup strategi untuk pemasaran melalui media sosial, email, dan mesin pencari.
- Buatlah kampanye iklan digital untuk produk atau layanan yang sudah ada. Kampanye tersebut harus mencakup tujuan, target audiens, dan anggaran.
- Lakukan analisis kinerja kampanye pemasaran digital. Analisis tersebut harus mencakup data seperti jumlah klik, konversi, dan ROI.
- Buatlah laporan pemasaran digital yang mencakup hasil dari semua kampanye yang telah dijalankan. Laporan tersebut harus mencakup data seperti jumlah klik, konversi, dan ROI

Event Management

- Buatlah rencana acara untuk acara baru. Rencana tersebut harus mencakup tujuan, target audiens, dan anggaran.
- Lakukan pemasaran dan promosi untuk acara tersebut. Pemasaran dan promosi tersebut dapat dilakukan melalui media sosial, email, dan media tradisional.
- Laksanakan acara tersebut sesuai dengan rencana yang telah dibuat.
- Lakukan evaluasi terhadap acara tersebut. Evaluasi tersebut dapat dilakukan dengan mengumpulkan umpan balik dari peserta acara.

PENGATURAN BOOTCAMP

PELATIHAN DIMULAI PADA TANGGAL 9 OKTOBER 2023
PERTEMUAN : 12X (DUA BELAS KALI)
DURASI : 2-3 JAM

SEMINGGU 3 KALI PERTEMUAN
HARI : SETIAP SENIN, RABU, DAN SABTU
WAKTU : 13.00 S/D SELESAI

**UNTUK PESERTA YANG TIDAK HADIR, DAPAT
MENONTON REKAMAN ULANG.**

SALE

**SPECIAL PRICE :
RP. 8.000.000,-**

**PEMBAYARAN DAPAT
DICICIL SEBANYAK 3 KALI**