Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Креатив в маркетинге

Код курса: **КРЕАМАР**

Тема	Ак. часов
Модуль 1. Креатив как инструмент маркетинга • Компетенция «создание креатива» как стратегическое преимущество фирмы. • Как креатив приносит прибыль: механика. • Цели и стратегия фирмы. Определение потребности в креативе. • Бизнес-план фирмы. Место креатива в бизнес-плане. • Маркетинговый план фирмы. Место креатива в маркетинговом плане. • Шаг за шагом: подготовка к созданию креатива. • Как заинтересовать креативом руководство и коллег и заручиться их поддержкой? Правильная презентация идей. • **Практическое занятие по тематике модуля.**	**2**
Модуль 2. Эффективный креативщик • Виды, типология креативности. • Навыки креативного человека. • Тестирование на креативность. Групповая игра. • Баланс креативности и компетенций менеджера • Целевая аудитория и целевые группы креативных продуктов • **Практическое занятие по тематике модуля.**	**2**
Модуль 3. Управление потребительским поведением • Customer jorney. Путь потребителя к решению о покупке. • Модели потребительского поведения • Как сделать так, чтобы тебя любили? • Этапы формирования потребительских предпочтений • Инструменты формирования потребительских предпочтений • Потребительский инсайт • Работа с инсайтами • **Практическое занятие по тематике модуля.**	**2**
Модуль 4. Нейромаркетинг • Природа эмоций и концепция нейромаркетинга • Психофизиология и маркетинг • Практические аспекты применения нейромаркетинга • Разбор успешных кейсов	**1**
Модуль 5. Развитие навыков креативности • Алгоритмы и технологии решения творческих задач. • Создание креатива: в одиночку или группой? Создание условий для успешного творческого процесса. • Успешные методы: эвристика, мозговой штурм, ТРИЗ, деловые игры и др. • Эффективная презентация результатов. • **Практическое занятие по тематике модуля.**	**2**

Модуль 6. Креатив в практических инструментах маркетинга • Креатив в рекламе (ATL) • Креатив в ивент-меркетинге (BTL) • Креатив в связях с общественностью (PR) • Креатив в стимулировании сбыта • Креатив в прямом маркетинге • Креатив в Digital • Креатив в SMM	**4**
Модуль 7. Эффективный текст • Виды и особенности рекламного текста. • Нейминг. • Слоганы. Типология и методы написания слоганов. • Текст в реальном мире - плакаты, видео, аудио, статьи, наружная реклама, реклама на транспорте и т.д. • Письма, презентации, релизы. • Креативный текст для сайта: где и как применять • **Практическое занятие по тематике модуля.**	**2**
Модуль 8. Продающий дизайн • Развитие рекламного дизайна в истории. • Современные тренды и стереотипы в дизайне. • Композиция в дизайне. • Айдентика и фирменный стиль. • Типографика и верстка. • Особенности веб-дизайна. • Разбор кейсов удачного дизайна. • **Практическое занятие по тематике модуля.**	**2**
Модуль 9. Дизайн в полиграфии и POS-маркетинге • Особенности полиграфического дизайна. • Выбор бумаги, цвета, формата, сложения, способа печати, тиража, полиграфических эффектов и.т.д. • Поиск подрядчиков, работа с типографиями. • Дизайн POS • **Практическое занятие по тематике модуля.**	**2**
Модуль 10. Ошибки в креативе • Распространенные ошибки. Чек-лист. • Разбор релевантных кейсов.	**2**
Модуль 11. Внешние и внутренние ресурсы для создания креатива • Креатив - искусство или технология? • Требования к разработке и разработчикам креатива. • Внутренние ресурсы. Креатив своими силами. • «Инхаус»-специалисты или аутсорс? • Плюсы и минусы непрофессионального креатива. • Внешние ресурсы, аутсорсинг. Как работают специализированные агентства • Маркетинговые и креативные агентства, фрилансеры, эксперты- одиночки – плюсы и минусы. • Техническое задание (Бриф). • Структура эффективного ТЗ на создание креатива.	**2**
Модуль 12. Защита разработанных слушателями креативных концепций	**1**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**24 ак.ч.**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на

последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru