Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Интернет - маркетинг: продвижение в социальных сетях (SMM)

Код курса: **СММ**

Тема	Ак. часов

Модуль 1. Основы маркетинга в социальных сетях
 	
• Комплекс маркетинга (7P)
• Виды монетизации интернет-проектов
• Базовые инструменты маркетинга, необходимые для SMM
• Успешные кейсы: ВКонтакте, Telegram, Дзен
• Ориентир на аудиторию в зависимости от сети
• **Практика:**
  ◦ Создание контент-плана
  ◦ шаблоны для анализа и стратегий в Notion и Weeek
  ◦ фокус на аудитории в Telegram и на алгоритмы VK
  ◦ визуальные тренды — рилсы, клипсы, подборка постов
	2

Модуль 2. Контентная стратегия
 	
• Виды и типы контента в социальных сетях
• Особенности SMM для B2C, и B2B и B2G
• Анализ присутствия конкурентов в соцсетях
• SMM Planner — эффективная помощь при продвижении в соц.сетях Плюсы отложенного постинга как инструмента развития соц.сетей
• **Практика:**
  ◦ Создание контент-плана
  ◦ Контентная воронка
  ◦ адаптация контента под VK Клипсы и Telegram Stories
	4

Модуль 3. Создание и управление сообществом • Регистрация и оформление сообществ в Вконтакте, TikTok, Telegram, Дзен • Оформление канала и группы в Телеграм - доп. каналы продвижения (обзорно) • Особенности дизайна групп/пабликов/сообществ в мобильном и десктопном потреблении • Технологии прямых продаж через социальные сети: карточки товаров, организация мероприятий, совместные прямые эфиры. • Бесплатные/условно-бесплатные методы продвижения товаров и услуг, плюсы и минусы: использование хештегов, геолокаций, комментариев, репостов, наращивания органического охвата, взаимный пиар • Инструменты: Postmypost, LAVA • Автоматизация публикаций: Postmypost, SMMbox, Glaz.it • Аналитика аккаунта и анализ поведения пользователей (LiveDune, POPSTERS). Внутренние и внешние сервисы аналитики • **Практика:** Создание сообществ, публикация отложенных постов. Настройка и подключение бесплатных приложений в соцсетях	**4**

Модуль 4. Оформление сообщества
 	
• Визуальное единство контента и оформления сообщества
• Группы в соцсетях как маркетинговый канал
• Построение связи с клиентами
• Слайдеры, динамические обложки
• **Практика:**
  ◦ ТЗ для дизайнера
  ◦ VK Клипсы, Telegram Stories
  ◦ актуальные визуальные форматы 2025
	4

Модуль 5. Продвижение сообщества в соц сетях
 	
• Поисковое продвижение для социальных сетей
• Необходимые SMM-инструменты для повышения качества поисковой выдачи сайта на примере платформы Дзен
• Форматы работы с теплой аудиторией: что такое пиксель и зачем он нужен. Ретаргетинг.
• Что такое UTM метки и как их использовать.
• Как учитывать звонки из соц. сетей.
• Регистрация и базовая настройка пикселя
• Раскрутка канала в Телеграм: реклама на внешних ресурсах, блогеры и бесплатные способы продвижения
• **Практика:**
  ◦ тест KPI для контроля эффективности
  ◦ подписные воронки, VK Ads
  ◦ SEO-продвижение через Дзен, Яндекс.
  ◦ Справочник
	4

Модуль 6. Партнерский маркетинг
 	
• Медиапланирование рекламной кампании
• Работа с блогерами, подбор площадок
• Анализ блогера и аудитории
• Работа напрямую и через агентство
• Каталоги, взаимный пиар, интерактив
• **Практика:**
  ◦ расчёт эффективности размещений
  ◦ Epicstars, Perfluence, Telegram Ads
  ◦ вовлекающие механики в VK и Telegram
	3

Модуль 7. KPI • Главные KPI для руководителя: составление и чтение отчётов • Встраивание контент-плана соцсетей в бизнес-процессы компании, с учётом приоритетов развития • Как измерять эффективность SMM маркетинга • ER, CPL, CPV, CAC • шаблоны отчётов и автоаналитика	**2**
Модуль 8. Трудоустройство и аутсорсинг • Какие услуги сейчас предлагают на SMM рынке • Как выбрать подрядчика и не ошибиться • Как выбрать лучшего кандидата для работы с социальными сетями • Как составить резюме, чтобы сразу понравиться работодателю • Секреты трудоустройства для SMMщиков • Telegram-портфолио, кейс за 2 месяца • фриланс-биржи, чаты, директ-клиенты	**1**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**24 ак.ч. + 24 ак.ч. самостоятельно**

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