Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Маркетинг 360: первые шаги в профессию

Код курса: **ВМАРК1**

Тема	Ак. часов
Модуль 1. Азы маркетинга • Суть маркетинга. • Виды маркетинга: от товара и от клиента, и другие. • Позиционирование продукта и Уникальное торговое предложение (УТП, USP). • Маркетинг и позиционирование за 15 минут. • **Практическое задание 1:** придумать УТП для своего продукта.	**1**
Модуль 2. Первые шаги продвижения продукта • SWOT-анализ. • 4P маркетингового микса: Продукт, Цена, Место, Продвижение. • Стратегии офлайн-маркетинга: классические маркетинговые стратегии. • Примеры успешных кампаний. • Customer Journey Map (CJM). • Принципы AIDA и 3-30-3. • WIIFM (What's In It For Me?). • **Практическое задание 2:** SWOT-анализ.	**2**
Модуль 3. Инструменты digital-маркетинга и их применение соцсетях • Основы цифрового маркетинга. • Продвижение в социальных сетях и мессенджерах (SMM в Вконтакте, Одноклассники, ТикТок, Yappy, Телеграм). • Таргетированная реклама в соцсетях.	**1**
Модуль 4. Дополнительные инструменты digital-маркетинга • Контекстная реклама в поисковике Яндекс и РСЯ. • Email-маркетинг. • Партнерский маркетинг и реклама. • **Практическое задание 3:** выбрать инструменты для продвижения своего продукта.	**1**
Модуль 5. Выбор вида контента и каналов продвижения • Контент-маркетинг в применении к каналам продвижения: сториз, рилз, розыгрыши, публикации в СМИ, экспертный блог. • Этические принципы в маркетинге. • **Практическое задание 4:** выбрать приоритетные типы контента.	**1**
Модуль 6. Инструменты для анализа маркетинга и их применение • Виды отчётов и анализов для проверки результатов. • Примеры аналитики: отчеты из соцсетей и работа с Яндекс.Метрикой. • Разработка базового маркетингового плана. • Интеграиця между диджитал и офлайн-маркетингом.	**2**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**8 ак.ч. + 8 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	Для организаций	E-mail
+7 (495) 232-32-16	**+7 (495) 780-48-44**	**info@specialist.ru**