

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ, РАЗВИТИЯ
БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ»**

УТВЕРЖДАЮ

Директор ООО «ЦОРБУС»



Е.Н. Алашеева

01.11.2022 г.

**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
«Специалист в области маркетинга в социальных сетях»
72 академических часа**

г. Сызрань, 2022 год

**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
«Специалист в области маркетинга в социальных сетях»**

1. Цель реализации программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование профессионального уровня слушателей в рамках имеющейся квалификации, развитие компетенций, необходимых для профессиональной деятельности, направленной на управление репутацией бренда, личности, организации, создание комплекса маркетинговых мероприятий при работе с социальными сетями.

2. Планируемые результаты обучения

В результате освоения программы слушатель должен

знать:

- принципы функционирования современных социальных медиа;
- особенности привлечения аудитории различных социальных медиа;
- алгоритм привлечения аудитории с помощью специальных стратегий и тактик (сторителлинг, прогрев, офферы);
- способы удержания клиента;
- основы СММ-аналитики;
- правила создания и оформления постов;
- правила оформления страниц в социальных сетях;
- основы копирайтинга;
- основы управления репутацией бренда, личности, организации;
- основы письменной и деловой коммуникации;
- основы ценообразования услуг.

уметь:

- осуществлять регистрацию и оформление страниц/сообществ в социальных сетях;
- размещать и оформлять посты в социальных сетях с использованием различного типа;
- оценивать места размещения контекстно-медийных рекламных объявлений в социальных сетях с точки зрения их соответствия целям рекламной кампании;
- осуществлять выбор наиболее подходящих площадок в социальных медиа для продвижения конкретного продукта (товара, услуги);
- составлять контент-план;
- общаться с представителями целевой аудитории и потенциальными покупателями (клиентами) с соблюдением правил этики делового общения;
- осуществлять деятельность, направленную на прирост аудитории (подписчиков и покупателей) в отдельной социальной сети;
- проводить анализ трафика и ключевых показателей;
- производить подбор рекламных площадок в социальных медиа для заданного продукта (товара, услуги).

3. Категории слушателей

К освоению программы допускаются лица, имеющие (получающие) среднее профессиональное и (или) высшее образование:

- начинающие SMM-специалисты и интернет-маркетологи;
- специалисты смежных профессий;

- руководители и владельцы бизнеса, которые хотят осуществлять продажи посредством соцсетей;
- самозанятые граждане.

4. Содержание программы

Трудоемкость обучения: 72 академических часа.

Форма обучения: очная, очно-заочная, дистанционная/заочная с использованием дистанционных образовательных технологий (ДОТ).

4.1 Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, ак. час.	В том числе		
			лекции	самостоятельная работа	итоговый контроль
1	Профессия СММ-менеджера	5	3	2	
2	Алгоритм работы с клиентом	5	3	2	
3	Статистика профиля (расшифровка)	7	4	3	
4	Виды трафика: бесплатные и платные	5	3	2	
5	Работа с фото. Создание визуала	9	5	4	
6	Сторис и посты	7	4	3	
7	Сторителлинг, прогрев, офферы	7	4	3	
8	Видеоконтент	5	3	2	
9	Платная реклама	7	4	3	
10	Ценообразование услуг СММ-специалиста	5	3	2	
11	Поиск и удержание клиентов	8	4	4	
Итоговая аттестация (тестирование)		2			2
ИТОГО:		72	40	30	2

4.2 Учебно-тематический план

№	Наименование модулей и тем	Всего ак. час.	В том числе		
			лекции	самостоятельная работа	итоговый контроль
1.	Модуль 1. Профессия СММ-менеджера	5	3	2	
1.1	Обязанности специалиста	3	2	1	
1.2	Ключевые навыки специалиста	2	1	1	
2.	Модуль 2. Алгоритм работы с клиентом	5	3	2	
2.1	Алгоритм работы с клиентом	3	2	1	
2.2	Типичные ошибки при работе с клиентами	2	1	1	
3.	Модуль 3. Статистика профиля (расшифровка)	7	4	3	

3.1	Основные показатели	2	1	1	
3.2	Анализ трафика	2	1	1	
3.3	Инструменты для аналитики социальных сетей	3	2	1	
4.	Модуль 4. Виды трафика: бесплатные и платные	5	3	2	
4.1	Бесплатные способы привлечения трафика	3	2	1	
4.2	Платные способы привлечения трафика	2	1	1	
5.	Модуль 5. Работа с фото. Создание визуала	9	5	4	
5.1	Правила и ошибки оформления страницы (профиля)	3	2	1	
5.2	Дизайн социальных сетей как инструмент продаж	2	1	1	
5.3	Оформление профилей и страниц продукта (товара, услуги) в социальных сетях. Примеры	2	1	1	
5.4	Обработка фотографий	2	1	1	
6.	Модуль 6. Сторис и посты	7	4	3	
6.1	Сторис и посты	2	1	1	
6.2	Назначение сторис. Пошаговый алгоритм создания сторис	2	1	1	
6.3	Посты в социальных сетях. Правила создания, оформления, примеры и идеи	3	2	1	
7.	Модуль 7. Сторителлинг, прогрев, офферы	7	4	3	
7.1	Сторителлинг. Правила и примеры	2	1	1	
7.2	Последовательность прогрева перед продажей продукта. Примеры прогревов	3	2	1	
7.3	Правила создания продающего оффера	2	1	1	
8.	Модуль 8. Видеоконтент	5	3	2	
8.1	Преимущества видеоконтента	2	1	1	
8.2	Виды видеоконтента (рекламный, информационный, видеокейсы)	3	2	1	
9.	Модуль 9. Платная реклама	7	4	3	

9.1	Виды платной рекламы	2	1	1	
9.2	Формирование бюджета	3	2	1	
9.3	Анализ эффективности рекламной кампании	2	1	1	
10.	Модуль 10. Ценообразование услуг СММ-специалиста	5	3	2	
10.1	Основные подходы к ценообразованию в СММ-менеджменте	2	1	1	
10.2	Статьи формирования бюджета	3	2	1	
11.	Модуль 11. Способы поиска и удержания клиентов	8	4	4	
11.1	Способы поиска клиентов	2	1	1	
11.2	Привлечение и удержание клиентов	2	1	1	
11.3	Повторные продажи	2	1	1	
11.4	Система бонусов и поощрений	2	1	1	
12.	Итоговая аттестация (тестирование)	2			2
	ИТОГО:	72	40	30	2

4.3. Учебная (рабочая) программа

Модуль 1. Профессия СММ-менеджера.

Лекции. Обязанности специалиста. Ключевые навыки специалиста.
Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 2. Алгоритм работы с клиентом.

Лекции. Алгоритм работы с клиентом. Типичные ошибки при работе с клиентами.
Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 3. Статистика профиля (расшифровка).

Лекции. Основные показатели. Анализ трафика. Инструменты для аналитики социальных сетей.
Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 4. Виды трафика: бесплатные и платные.

Лекции. Бесплатные способы привлечения трафика. Платные способы привлечения трафика.
Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 5. Работа с фото. Создание визуала.

Лекции. Правила и ошибки оформления страницы (профиля). Дизайн социальных сетей как инструмент продаж. Оформление профилей и страниц продукта (товара, услуги) в социальных сетях. Примеры. Обработка фотографий.
Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 6. сторис и посты.

Лекции. сторис и посты. Назначение сторис. Пошаговый алгоритм создания сторис. Посты в социальных сетях. Правила создания, оформления, примеры и идеи.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 7. сторителлинг, прогрев, офферы.

Лекции. сторителлинг. Правила и примеры. Последовательность прогрева перед продажей продукта. Примеры прогревов. Правила создания продающего оффера.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 8. видеоконтент.

Лекции. Преимущества видеоконтента. Виды видеоконтента (рекламный, информационный, видеокейсы).

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 9. Платная реклама.

Лекции. Виды платной рекламы. Формирование бюджета. Анализ эффективности рекламной кампании.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 10. Ценообразование услуг СММ-специалиста.

Лекции. Основные подходы к ценообразованию в СММ-менеджменте. Статьи формирования бюджета.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Модуль 11. Поиск и удержание клиентов.

Лекции. Способы поиска клиентов. Привлечение и удержание клиентов. Повторные продажи. Система бонусов и поощрений.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

Итоговая аттестация.

4.4. Календарный учебный график (порядок освоения модулей)

Режим занятий: 6 академических часов в день

№	Наименование учебных модулей	Сроки изучения
1	Модуль 1. Профессия СММ-менеджера	1 день
2	Модуль 2. Алгоритм работы с клиентом	1 день
3	Модуль 3. Статистика профиля (расшифровка)	1 день
4	Модуль 4. Виды трафика: бесплатные и платные	1 день
5	Модуль 5. Работа с фото. Создание визуала	1 день
6	Модуль 6. сторис и посты	1 день
7	Модуль 7. сторителлинг, прогрев, офферы	1 день
8	Модуль 8. видеоконтент	1 день
9	Модуль 9. Платная реклама	1 день
10	Модуль 10. Ценообразование услуг СММ-специалиста	1 день
11	Модуль 11. Поиск и удержание клиентов	1 день
	Итоговое тестирование	1 день
Всего:		12 дней

4.5. Оценка качества освоения программы

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования.