

Подробная программа курса

10 декабря 2018 – 11 февраля 2019

ЗАНЯТИЕ 1. Вводное

10 декабря (понедельник)

18.30 – 21.00

- Спрос или потребность
- 4 основные стратегии продвижения в интернете
- Типы пользователей
- Лестница узнавания Ханта
- Метод полного захвата
- Речевые штампы в копирайтинге

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 2. Метод персонажей

13 декабря (четверг)

18.30 – 21.00

- Анализ рынка
- Сегментация пользователей
- Основные факторы принятия решения о покупке
- Темпераменты пользователей
- Wow факторы

Ведет Анастасия Волошина

ЗАНЯТИЕ 3. Конкурентный анализ рынка

17 декабря (понедельник)

18.30 – 21.00

- Анализ ключевых слов
- Анализ текстов объявлений
- Анализ бюджетов
- Анализ УТП
- Анализ форумов и блогов
- Тайный клиент
- Сводная таблица по идеальному предложению

Ведет Анастасия Волошина

ЗАНЯТИЕ 4. Разработка УТП

20 декабря (четверг)

18.30 – 21.00

- Карта продукта
- Карта персонажей

- Создание выгод
- Разработка УТП

Ведет Анастасия Волошина

ЗАНЯТИЕ 5. Разработка продающих элементов для посадочных страниц.

Прототипирование

24 декабря (понедельник)

18.30 – 21.00

- Основы копирайтинга
- Основные блоки посадочных страниц
- Прототипирование
- Копирайтинг основных элементов
- Редактура текста
- Работа с Москвор

Ведет Анастасия Волошина

ЗАНЯТИЕ 6. Дизайн и верстка посадочных страниц

27 декабря (четверг)

18.30 – 21.00

- Психология пользователя
- Виды 1 экранов
- Дизайн основных элементов посадочной страницы
- Фишки, повышающие конверсию
- Основные правила верстки
- Поиск и отбор исполнителей. Работа с агентствами и фрилансерами

Ведет Павел Хабаров

ЗАНЯТИЕ 7. Разработка проекта посадочной страницы в Tilda

В записи

- Обзор сервиса Tilda
- Основы верстки блоков Landing Page
- Настройка проекта: метатеги, заголовки, превью
- Интеграция с Excel
- Таблица план-факт для учета заявок

Ведет Анастасия Волошина

БОНУС-УРОК! Как повысить конверсию на лендинге. Продвинутые функции Tilda *(занятие ведет представитель Tilda)*

ЗАНЯТИЕ 8. Сбор семантического ядра

10 января (четверг)

18.30 – 21.00

- Мозговой штурм
- Анализ сайтов конкурентов

- Метод СВЧ
- Эхо
- Автоматизация

Ведет Елена Амаюкова

ЗАНЯТИЕ 9. Создание текстов объявлений

14 января (понедельник)

18.30 – 21.00

- Факторы принятия решения о покупке
- Основы копирайтинга
- Скрипты для поисковых кампаний
- Скрипты для площадок
- Скрипты для тизерной рекламы
- Расширения объявлений

Ведет Елена Амаюкова

ЗАНЯТИЕ 10. Настройка поисковой рекламы Яндекс.Директ и Google Adwords

17 января (четверг)

18.30 – 21.00

- Принцип аукциона
- Показатель качества
- Загрузка при помощи Excel
- Работа с Adwords Editor
- Основные настройки
- Шаблон быстрого переноса рекламных кампаний
- А / Б тесты

Ведет Алексей Савицкий

ЗАНЯТИЕ 11. Работа с площадками в Яндекс.Директ и Google Adwords

21 января (понедельник)

18.30 – 21.00

- Сбор семантического ядра для площадок
- Виды таргетинга
- Быстрая загрузка рекламы
- А / Б тесты
- Скрипты для площадок
- Скрипты для тизерной рекламы

Ведет Елена Амаюкова

ЗАНЯТИЕ 12. Настройка рекламы во Вконтакте

24 января (четверг)

18.30 – 21.00

- Планирование рекламы
- Сбор аудиторий

- Загрузка рекламы и тестирование
- А / Б тесты

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 13. Настройка рекламы Facebook

В записи

- Планирование рекламы
- Поиск аудиторий
- Запуск рекламных кампаний
- А / Б тесты

Ведет Александр Бойко

ЗАНЯТИЕ 14. Настройка счетчиков Метрики и Analytics. Базовые отчеты для анализа

28 января (понедельник)

18.30 – 21.00

- Основные показатели
- Настройка целей
- UTM метки
- Импорт данных в Google Analytics
- Отчет по анализу сайта
- Отчеты по контекстной рекламе
- Отчеты по таргетированной рекламе

Ведет Алексей Савицкий

ЗАНЯТИЕ 15. SEO Аудит сайта

В записи

- Аудит внутренних факторов ранжирования
- Аудит внешних факторов ранжирования

Ведет Анастасия Богуш

ЗАНЯТИЕ 16. Основы юзабилити

31 января (четверг)

18.30 – 21.00

- Главная страница
- Вебвизор
- Карты скроллинга и кликов
- Страница контактов
- Упрощение навигации

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 17. Юзабилити сайтов и каталогов и интернет магазинов

4 февраля (понедельник)

18.30 – 21.00

- Страница каталога
- Карточка товара
- Чекаут

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 18. Продвинутое методы аналитики

В записи

- Поиск страниц для А / Б тестов
- Оценка качества контента
- Оценка SEO продвижения на основе данных аналитики
- Карты кликов и скроллинга
- Сегментирование
- Поиск ботов

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 19. Создание сообществ ВК и Facebook

В записи

- Форматы присутствия
- Особенности оформления
- Приложения
- Аналитика
- Фишки

Ведет Сергей Норин

ЗАНЯТИЕ 20. Введение в контент маркетинг

7 февраля (четверг)

18.30 – 21.00

- Правила создания информационного контента
- Виды контента
- Оформление блога
- Подбор тем
- Редакционный план

Ведет Анастасия Богуш

ЗАНЯТИЕ 21. Контент-маркетинг в социальных сетях

В записи

- Контент план
- Основные ошибки при подготовке публикаций
- Поиск контента конкурентов
- Визуальное оформление
- Инструменты постинга

Ведет Сергей Норин

ЗАНЯТИЕ 22. Настройка автоматических цепочек E-mail рассылок

В записи

- Планирование автоцепочки
- Настройка автоматической рассылки
- Настройка лонч рассылок
- Как написать продающее письмо
- Трансляция контента

Ведет Анастасия Волошина

ЗАНЯТИЕ 23. Лид магниты

В записи

- Поиск идей для бесплатного продукта
- Принцип Upsell - Downsell
- Посадочная страница для лид магнита
- Автоцепочка для прогрева
- Методы сбора базы: репосты, соц замки, 1 рублевый оффер

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 24. Массовый ретаргетинг

11 февраля (понедельник)

18.30 – 21.00

- Настройка пикселей ретаргетинга
- Ретаргетинг в контексте
- Ретаргетинг в социальных сетях
- Похожие аудитории

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 25. Сплит тестирование сайтов

В записи

- KPI сплит теста
- Настройка простейшего теста при помощи VWO
- Оценка эффективности
- 10 тестов, которые должен делать каждый маркетолог

Ведет Павел Хабаров

ЗАНЯТИЕ 26. Работа с отделом продаж и построения отчетности

В записи

- Скрипты входящего звонка
- Конкурентный анализ КП
- Построение цепочки касаний внутри отдела продаж
- Оценка эффективности отдела продаж
- Настройка CRM системы
- Базовые отчеты эффективности: клиентский семафор, прибыльность, LTV

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 27. Основы работы с агентствами: юридические вопросы, отчетность, разделение функций, как избежать обмана

В записи

- Планирование работы
- Оценка KPI
- Выбор подрядчика
- Составление договора услуг
- Как обезопасить себя от обмана

Ведет Антон Петроченков

ЗАНЯТИЕ 28. Правила хорошего тона маркетолога

В записи

- Как написать резюме
- Подготовка к общению с клиентами
- Первая встреча, брифинг, медиапланирование
- Презентация проекта
- Основные точки беспокойства клиента

Ведет Анастасия Волошина