

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНФОСФЕРА»

Утверждена приказом
АНО ДПО «Инфосфера»
от 31.08.2020 № 31.08.1-ОД

Рассмотрена и утверждена
на научно-методическом совете
ЦПП ИПС от 28.08.2020 № 11

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«Интернет-маркетинг: построение системы онлайн-продаж»

Направленность: техническая/прикладная

Срок реализации программы: 3 месяца

Объем программы: 32 академических часа

Обучающиеся: от 18 лет

Разработал: преподаватель ИПС
АНО ДПО «Инфосфера»
Шайхутдинов Р.Г.

Йошкар-Ола, 2020

Пояснительная записка

О программе:

Мы продолжаем развивать линейку курсов, которые помогают менеджерам повысить свою квалификацию. Этот курс помогает понять механику интернета и начать привлекать из него клиентов.

Три задачи которые призван помочь решить курс:

- **Научиться.** Курс для тех, кто хочет научиться продвигать товары и услуги в интернете и привлечь первых клиентов.
- **Контролировать.** Если вы владелец бизнеса и заказываете продвижение агентству или сотруднику в штате, то курс поможет вам понять, что требовать от подрядчика для достижения высокого результата и как не сливать бюджеты впустую.
- **Усилить.** Курс также будет полезен тем, кто хочет систематизировать свои знания по привлечению клиентов из интернета. Вы поймете, как SEO, контекстная реклама и SMM связаны между собой. Научитесь управлять показателями в каждом из каналов и узнаете, как увеличить поток клиентов.

О предмете:

На курсе мы поможем вам подать ваши товары/услуги/продукты в сети: собрать веб-сайт, запустить рекламные кампании и привлечь первых клиентов из интернета.

Категории обучающихся:

Возраст и образование: Слушателями курса могут быть лица от 18 лет, имеющие начальное, среднее или высшее профессиональное образование, а также выпускники общеобразовательных школ.

Выпускники и учащиеся:

Курс будет особенно интересен людям с техническим складом ума, которые учились на: Архитектурно-строительном факультете, Радиотехническом факультете, факультете Информатики и вычислительной техники, Физико-математическом факультете (кафедра Прикладная математика и информатика), а также выпускникам и учащимся факультетов на которых сочетают творчество и системный подход.

Цель программы:

Научить формулировать ценность, упаковывать продукт и привлекать клиентов через контекстную рекламу, статьи в блоге, сайт и группы в социальных сетях. *Курс не включает задания по email-маркетингу, PR и работе со СМИ.*

Требования к начальному уровню подготовки обучающихся

Чтобы начать курс нужны базовые навыки работы с компьютером:

- Уверенно работать с браузером — искать информацию и регистрироваться на веб-ресурсах
- Уметь создавать и вносить информацию в программы Word/Excel или Google Doc / Google Sheets
- Включать компьютер, печатать на клавиатуре, запускать программы

Формы занятий:

- Занятия проходят в формате: лекция + практика
- Курс сопровождается дистанционно: группа в социальной сети, онлайн-чат с преподавателем
- К каждому занятию нужно выполнить домашнее задание
- Для подготовки к занятию обучающимся выдают материалы на дом

Формы промежуточной аттестации:

- Защита домашних заданий преподавателю — специалисту в области интернет-маркетинга
- Защита проекта перед комиссией: специалисты из софтверных компаний, которые занимаются интернет-продвижением.

Итоговая аттестация

Предполагает защиту проекта (приложение 2). При прохождении итоговой аттестации выдается документ, представленный в приложении 3.

Планируемые результаты освоения программы

Планируемые личностные результаты

- Понимание потребностей других людей и умение поставить себя на их место
- Установка на поиск способов решения задач
- Критическое мышление

Планируемые метапредметные результаты

- Работа в команде
- Системный подход к работе
- Самостоятельность в работе над проектом
- Готовность формулировать и тестировать гипотезы
- Использовать техники дизайн-мышления для решения сложных задач

Планируемые предметные результаты

- Страница о продукте с понятным торговым предложением
- Готовая к запуску контекстная реклама

- План действий в социальных сетях
- План по попаданию на первую страницу поисковой выдачи Yandex и Google

Содержание программы

Тема 1. Основы интернет-продвижения

Трафик. Конверсия; Принцип последовательности; Алгоритм привлечения клиентов из интернета; Оценка спроса в нише; Сегментация по модели 5W; Целевой рынок; Ниша; Аватар; Ценностные предложения; Структура и принципы сборки истории о продукте, веб-страницы и лендинга

Тема 2. Презентация проекта/продукта/товара

Основы презентации/Рассказ о проекте; Основы проведения интервью/Что говорят покупатели; Формула краткой и емкой презентации

Тема 3. Берем управление проектом под контроль

ТЗ; Roadmap; План на неделю; Основы работы с клиентами; Основы работы с подрядчиками

Тема 4. Психология потребителя/Введение в ценность

Цели/задачи/потребности/желания/выгоды; Что такое товар/услуга/продукт; Свойства, польза и сценарии; Чем цена отличается от ценности; Переформулирование свойств товара в пользу для клиента; Сомнения/возражения потребителя; Мотивы, желания и потребности – в чём разница?

Тема 5. Раскрываем ценность товара для потребителя

Генератор ценностных предложений. Методы дизайн-мышления; Профиль потребителя. Карта ценности; Формулируем ценностные предложения; Основы позиционирования и отстройки от конкурентов

Тема 6. Пишем историю о продукте

Основы копирайтинга; Особенности коммерческого текста; Принципы построения рассказа; История о продукте

Тема 7. Создаем дизайн-концепцию подачи

Алгоритм разработки веб-страницы/лендинга; Структура веб-страницы/лендинга; Алгоритм генерации концепций; Создаем концепцию подачи

Тема 8. Собираем сайт как конструктор

Создание сайта с нуля или использование готовых решений; Взаимодействие с дизайнерами и разработчиками; А/В-тестирование сайта; Рисуем эскизы и собираем прототип сайта; Собираем сайт в Tilda/Wix/Nethouse/Medium

Тема 9. Основы привлечения через каналы

Основы поискового продвижения. Современное SEO; Контекстная реклама; CPA и лидогенерация; Контент-маркетинг; Email-маркетинг; SMM; Аналитика

Тема 10. Привлекаем и удерживаем клиентов

Делаем SEO; Настраиваем контекстную рекламу; Формулируем стратегию контент-маркетинга; Запускаем группу в социальных сетях

Тема 11. Определяем KPI и настраиваем аналитику

Введение в Google Analytics; Яндекс.Метрика; Корректировка стратегии на основе полученных данных

Тема 12. Стратегия развития продвижения в интернете

Отстройка от конкурентов; Публикации на внешних площадках; Работа с лидерами мнений

Тематическое планирование

№	Наименование разделов	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Лекции	Практ. занятия	
1	Основы интернет-продвижения	3	1	2	Дом. задание
2	Презентация проекта/продукта/товара	3	1	2	
3	Берем управление проектом под контроль	3	1	2	
4	Психология потребителя/Введение в ценность	3	1	2	
5	Раскрываем ценность товара для потребителя	3	1	2	
6	Пишем историю о продукте	3	1	2	
7	Создаем дизайн-концепцию подачи	3	1	2	
8	Собираем сайт как конструктор	2	1	1	
9	Основы привлечения через каналы	2	1	1	
10	Привлекаем и удерживаем клиентов	2	1	1	
11	Определяем KPI и настраиваем аналитику	2	1	1	
12	Стратегия развития продвижения в интернете	2	1	1	
	Защита проекта	1		1	Итоговый проект
	Итого	32	12	20	

Организационно-педагогические условия реализации программы

Реализация программы обеспечена следующим оборудованием: столы; стулья; рабочие компьютеры; компьютер педагога; мультимедийный проектор; экран для

проектора; магнитная доска для учебной аудитории; выход в Интернет. Состав группы 6-10 человек.

Теоретический материал подробно изучается на лекциях. Дополнительное изучение материала осуществляется за счет самостоятельного изучения материалов, предоставляемых преподавателем. Источниками материала для изучения являются методические пособия, техническая литература, профессиональные ресурсы Интернет.

Закрепление теоретического материала осуществляется при проведении лабораторных на компьютерах, выполнения проблемно-ориентированных, поисковых, творческих заданий.

В процессе обучения возможно использование следующих тактических технологий: лекция классическая, лекция проблемная, лекция-визуализация, лекция-диалог, аудиторно-практическое занятие классическое, практикум-лабораторная работа, самообучение.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы:

Идеальный Landing Page. Создаем продающие веб-страницы	http://www.ozon.ru/context/detail/id/32538522/
Джедайские техники	https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/dzhedajskie-texniki/
Курс о работе с клиентом для редактора	https://clients.glvrд.ru/
Продвинутый курс Главреда – Максим Ильяхов	https://clients.glvrд.ru/

Одностраничный маркетинговый план. Как найти новых клиентов, заработать больше денег и выделиться из толпы	https://www.ozon.ru/context/detail/id/141262574/
Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители	https://www.ozon.ru/context/detail/id/34180122/
Дизайн для недизайнеров	https://drive.google.com/open?id=0Bziw2gK-Ch_FtlhRYkQtZWx4R0E
Slide:ology	http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/paperbook/slideology/
Презентация в стиле дзен. Основы дизайна для тех, кто хочет выступать лучше	https://www.ozon.ru/context/detail/id/31432851/
Спроси маму. Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут?	http://www.ozon.ru/context/detail/id/140446253/
Продающие вопросы. Эффективный способ выяснить, чего действительно хотят ваши клиенты	http://www.ozon.ru/context/detail/id/139654317/
Визуальное мышление Как «продавать» свои идеи при помощи визуальных образов	https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/paperbook/back-napkin/

Приложение № 1. Сроки и режим занятий

Планируемые сроки занятий

№ п/п	Тема	Часов по видам работ			Итого часов
		Лекции	Практ. Занятия	Итоговый контроль	
1 неделя	Основы интернет-продвижения	1	2		3
2 неделя	Презентация проекта/продукта/товара	1	2		3
3 неделя	Берем управление проектом под контроль	1	2		3
4 неделя	Психология потребителя/Введение в ценность	1	2		3
5 неделя	Раскрываем ценность товара для потребителя	1	2		3
6 неделя	Пишем историю о продукте	1	2		3
7 неделя	Создаем дизайн-концепцию подачи	1	2		3
8 неделя	Собираем сайт как конструктор	1	1		2
9 неделя	Основы привлечения через каналы	1	1		2
10 неделя	Привлекаем и удерживаем клиентов	1	1		2
11 неделя	Определяем KPI и настраиваем аналитику	1	1		2
12 неделя	Стратегия развития продвижения в интернете	1	1		2
13 неделя	Защита проекта			1	1
Итого		12	19	1	32

Режим занятий: ак. час – 45 минут, перерыв 10-15 минут, одно занятие 2-3 ак. часа

Приложение № 2. Демонстрационный вариант итоговой работы

По итогам курса у студентов будет:

- Страница о продукте с понятным торговым предложением
- Готовая к запуску контекстная реклама
- Готовая к запуску таргетированная реклама
- План действий в социальных сетях
- План по попаданию на первую страницу поисковой выдачи Yandex и Google

Заключительным испытанием курса Интернет-маркетинг будет презентация проектов. По итогам презентации должно быть ясно, что вам можно поручить привлечь лидов (потенциальных клиентов) на конкретный продукт/товар/услугу. Длительность выступления 15 минут.

Приложение № 3.

По итогам обучения выдается документ следующего образца



**Институт
Программных
Систем**



СВИДЕТЕЛЬСТВО

настоящее свидетельство №0000
подтверждает, что

Фамилия
Имя Отчество

успешно освоил (а) программу обучения
«Интернет-маркетинг: построение системы
онлайн-продаж» в объеме 32 академических часа

Директор АНО ДПО «Инфосфера»

Ю.В. Усков

Руководитель ЦПП ИПС

А.И. Козлов



г. Йошкар-Ола
«__» _____ 20__ г.

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования «Инфосфера»
Центр профессиональной подготовки Институт Программных Систем