

СТУДЕНТЫ

15-55 лет



top

КОМПЬЮТЕРНАЯ
АКАДЕМИЯ



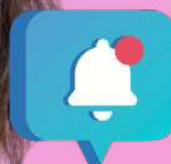
учёба с нуля
и бесплатно



диплом о проф.
переподготовке



трудоустройство
во время обучения



живая помощь
от преподавателей



платформа
с упражнениями



обновленная
программа 2025

Курс

Интернет-маркетинг

448 академических часов

224 часов аудиторных занятий

7 месяцев
длительность курса

224 часов самостоятельной работы

Наши партнёры:

Yandex Cloud

hh карьерный
маркетплейс

ПРОГРАММА КУРСА INTERNET-MARKETING

Модуль 1. Введение. Работа с целевой аудиторией

- Анализ аудитории.
 - Потребности аудитории.
 - Петля ценностей. AIDA.
 - Воронка продаж.
 - Виды пользователей.
 - Принципы восприятия и психология пользователей.
 - Сегментация ЦА. Критерии. Описание и потенциал роста.
 - Портреты пользователей.
 - Карты эмпатии.
 - Пользовательские сценарии.
 - Storytelling.
- Презентация: Storytelling.

Модуль 2. Customer Journey Mapping

- Analytical and anecdotal research.
- Компоненты и типы Customer Journey Mapping.
- Алгоритм создания CJM.

Модуль 3. Разработка стратегии интернет-маркетинга

- Что такое digital-стратегия. Сайт как основной инструмент бизнеса в интернете.
 - Типология бизнесов и стратегий. Виды сайтов. Продуктовый и сервисный дизайн.
 - UI/UX.
 - B2B, B2C, SaaS, DDM.
 - Анализ онлайн-рынка, объемов, спроса. Анализ конкурентов, их продуктов и предложений. Ресурсы и источники для сбора данных.
 - Анализ сайтов конкурентов и их стратегий продвижения. Ресурсы и источники для сбора данных.
 - Позиционирование на онлайн-рынке. Ценовое позиционирование. Разработка УТП. Обзор основных метрик (KPI) диджитал-маркетинга, расчет метрик.
 - Постановка целей диджитал-маркетинга на основе целей компании (SMART).
 - План диджитал-маркетинга. Бюджетирование. Медиапланирование.
 - Бриф, ТЗ.
 - Гипотезы.
- Презентация: Виды сайтов.

Модуль 4. Контент-маркетинг

- Разработка контент-стратегии. Анализ контента конкурентов.
- Типы и виды контента: текстовый, графический, видео. Инфографика. Контент для сайтов, разных устройств. Особенности контента для мобильных устройств и десктопа. Mobile First.
- Задачи и цели контента для бизнеса.
- Составление контент-плана.
- Контент-маркетинг. Задачи и решения.
- Определение требований к контенту. Работа с контентом. Создание видеоконтента «на коленке». Уникальность контента. Требования к контенту от Google.
- Жизненный цикл контент-стратегии.
- Грамотное написание текстов для лендингов.
- Особенности контента для разных каналов продвижения: SMM, блоги, ивенты (презентации), статьи, вебинары, email-рассылки. LSI-копирайтинг.
- PR-стратегия.
- Создание позитивной репутации и привлечение новых пользователей. Агенты влияния. Search Engine Reputation Management.

Модуль 5. CMS. Создание e-commerce

- Акценты.
 - СТА.
 - Элементы лендинга.
 - Продающий лендинг.
 - Информационная архитектура. Виды и модели.
 - CMS. Плюсы и минусы CMS.
 - Wix.
 - 1С-Битрикс.
 - WordPress. Tilda.
 - CRM (Bitrix /Ammo).
 - Организация содержимого.
 - Выбор и кастомизация темы.
 - Настройка сайта.
 - Создание интернет-магазина. WooCommerce.
 - Создание тегов в WordPress.
- Презентация: Удачные/неудачные сайты.

Модуль 6. PPC

- Принципы работы контекстной рекламы.
- Создание эффективных объявлений.
- Таргетинг и ретаргетинг.
- Рекламная кампания. Эффективность кампании. Медиаплан.
- Баннеры.
- Google Ads.
- Google Shops.
- Яндекс.Директ.
- Яндекс.MarketPlace.



Модуль 7. SEO

- Основы SEO.
- Принципы работы поисковых систем. Поисковые запросы и виды.
- Результат поисковой выдачи. Персональные выдачи. Снippets.
- Индексация сайта. Ранжирование.
- Семантическое ядро сайта. Анализ ключевых слов. Организация структуры сайта в соответствии с семантическим ядром.
- Перелинковка. Страница 404. Основное зеркало сайта. 301 redirect.
- Дублирование контента.
- Карта сайта. Robots.txt.
- Внутренняя и внешняя оптимизация сайта.
- Санкции поисковых систем.
- Дублирование контента.
- Яндекс Карты.
- Google Maps.
- 2Gis.
- Zoon.
- Интеграторы и Лайфхаки.



Модуль 8. SMM

- Особенности продвижения в социальных сетях. Типы контента в социальных сетях.
- Facebook.
- VK. Церебро.
- Instagram.
- Youtube.
- Telegram. Viber. Whatsapp Business
- TikTok.
- Quora.
- Способы привлечения и удержания аудитории.
- Удачные дни и время постинга. Автоматизация постинга.
- Чат-боты. Способы создания чат-ботов с помощью сторонних сервисов.
- Накрутка подписчиков.
- Особенности аналитики социальных сетей.

Модуль 9. Email-маркетинг

- Цели и задачи email-маркетинга.
- Виды рассылок. Стратегия email-маркетинга. Типология для различных бизнесов.
- Обзор сервисов email-рассылок. Сравнение (таблица). Подбор под потребности бизнеса.
- Гигиена email-маркетинга. Анти-спам-политика. Покупные базы. Цифровые подписи DKIM & SPF.
- Формирование плана рассылок.
- Показатели эффективности. Создание эффективных рассылок.
- Дизайн писем.
- Спам и способы его обхода.
- Сегментирование. Автоматизация рассылок.
- Аналитика рассылок. Основные KPI. RFM-анализ.
- Ошибки в email-маркетинге. Презентация: Виды email-рассылок.

Модуль 10. Альтернативные виды трафика

- Реклама для мобильных устройств. Эффективность данного метода.
- Тизерная реклама.
- CPA-биржи.
- Реклама на международных маркет-плейсах.
- Особенности рекламы на Amazon.
- Реклама товаров на Ebay.
- Мессенджеры: Viber, Telegram, Facebook Messenger.
- Рассылки и уведомления: SMS, Push, голосовые рассылки, робообзвон.
- Форумы, доски объявлений, городские паблики и соц. сети

Модуль 11. Аналитика

- Аналитика интернет-маркетинга. Сквозная аналитика.
- Google Analytics. Google Tag Manager.
- Яндекс.Метрика.

Модуль 12. Тестирование

- Юзабилити-тестирование.
- Hallway testing.
- Remote usability testing.
- Expert review.
- Automated expert review.
- A/B testing.
- SEO-аудит.

Модуль 13. Soft Skills

- Компетенции специалиста.
- Проблемы и ошибки начинающих специалистов.
- Инструменты оптимизации работы.

В РАМКАХ ЭТОГО КУРСА СТУДЕНТЫ НАУЧАТСЯ:

- терминологии общения со специалистами электронной коммерции (LP, SEO, PPC, SMM, Analytics-терминологии);
- использовать принципы поисковых систем для продвижения сайтов;
- учитывать все возможные факторы, определяющие коммерческую эффективность сайта;
- методологии продвижения сайта;
- осуществлению комплексных рекламных кампаний в интернете;
- грамотно составлять технические задания для программистов, оптимизаторов поисковых систем (SEO) и копирайтеров;
- самостоятельно проводить базовый SEO-аудит, оценивать возможности и эффективность сайта.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДАННОГО КУРСА:

- программа обучения предназначена для удовлетворения требований рынка IT;
- курс направлен на получение знаний и профессиональных практических навыков в проведении рекламных кампаний в интернете и продвижении сайтов;
- программа предусматривает курсовую работу и финальный проект, которые могут стать вашим портфолио;
- преподаватели курса — практикующие специалисты, имеющие успешный опыт во всех областях интернет-маркетинга;
- обучение включает в себя практические проекты и проводится в небольших группах в современных комфортабельных аудиториях.

По окончании курса слушатели смогут работать в компаниях SEO или любых других, которые предоставляют/используют услуги по продвижению в сети; на основе фриланса или же начать собственные бизнес или стартап.



КУРСОВАЯ РАБОТА



17

лет на рынке



4,8

рейтинг
на Я. Картах



380

филиалов в России



2 800

преподавателей



120 000+

студентов



24 000+

ОТЗЫВОВ



Также доступно
онлайн-обучение

*данные действительны
на январь 2025 года