**Тема 1 - Как начать продвижение бизнеса в интернете**

Цель занятия:

• Понять свою аудиторию и конкурентов и создать уникальность бизнеса в интернете

В результате занятия участники смогут:

• Считать воронку продаж от необходимого количества продаж

• Проработать типы интернет-проектов для своего бизнеса

• Сделать аудит существующих каналов и инструментов продвижения

• Проработать KPI для продвижения в маркетинге

Программа:

• Что такое маркетинг и как его внедрить в бизнес

• Какие главные параметры в маркетинге для бизнеса

• Воронка продаж в бизнесе - подсчет экономики продвижения бизнеса в интернете

• Какие бывают типы интернет-проектов и какие цели перед ними стоят

• Проработка KPI для достижения целей с помощью маркетинга

**Тема 2 - Стратегия продвижения бизнеса в интернете**

Цель занятия:

• Сформировать стратегию продвижения в интернете

В результате занятия участники смогут:

• Создавать портреты целевой аудитории

• Анализировать конкурентов в интернете

• Получать потенциальных клиентов с помощью социальных сетей на основе поисковых запросов

• Разрабатывать стратегию продвижения бизнеса

Программа:

• Как создать стратегию продвижения на основе своей аудитории, конкурентов и ниши

• Как отстроиться от конкурентов и создать уникальный бренд

• Проработка портретов клиентов и предложений для них

• Этапы запуска продвижения бизнеса в интернете

• Набор основных каналов и инструментов для продвижения

**Тема 3 - Запускаем сайт**

Цель занятия:

• Создать свой первый сайт за 3 часа на основе конструктора.

В результате занятия участники смогут:

• Проработать экраны посадочной страницы

• Создать посадочную страницу для бизнеса по шаблону Tilda

• Собирать заявки с посадочной страницы для обработки

Программа:

• Зачем нужен сайт бизнесу и как его использовать

• Типы сайтов, выбор подрядчиков и конструкторы сайтов

• Что самое главное на сайте или как посетителя превратить в клиента

• Как создать сайт за 1 час - экспресс-практика по запуску Tilda

• Проработка первого экрана сайта

• Как собирать заявки и обрабатывать их

**Тема 4 – Веб-аналитика для анализа пользователей и результативности сайта**

Цель занятия:

• Разобраться в возможностях веб-аналитики, поставить задачу на ее внедрение и начать считать эффективность продвижения бизнеса в интернете

В результате занятия участники смогут:

• Настроить счетчик веб-аналитики для посадочной страницы

• Поставить задачу на настройку веб-аналитики для подрядчика

• Проанализировать свою аудиторию сайта

• Создать отчеты для отслеживания эффективности рекламы

Программа:

• Что такое веб-аналитика и как она работает

• Ставим правильные цели для анализа

• Как настраивается Яндекс Метрика и Google Analytics

• Как узнать своего клиента и найти новых потенциальных клиентов

• Используем отчеты для контроля подрядчиков и маркетологов

• Считаем эффективность продвижения бизнеса в интернете

**Тема 5** - **Продвижение бизнеса в социальных сетях: от создания стратегии до получения клиентов**

Цель занятия:

• Запустить продвижение бизнеса через сообщества в социальных сетях

В результате занятия участники смогут:

• Подобрать сообщества для продвижения бизнеса

• Оформить сообщества для привлечения подписчиков и клиентов

• Разработать контент-план и стратегию продвижения сообществ

• Научиться привлекать подписчиков

• Проработать подогрев аудитории от подписчиков до клиентов

Программа:

• Как правильно создать профили и аккаунты для продвижения бизнеса в социальных сетях

• Как подобрать социальные сети для продвижения

• Что публиковать в социальных сетях, чтобы привлекать клиентов

• ТОП-5 каналов привлечения подписчиков в социальные сети

• Как вовлекать аудиторию социальных сетей

• Запуск конкурсов и работа с блогерами

• Как анализировать результат продвижения в социальных сетях

**Тема 6** - **Таргетированная реклама в социальных сетях: Facebook, Instagram, VK**

Цель занятия:

• Запустить продвижение бизнеса через сообщества в социальных сетях

В результате занятия участники смогут:

• Настроить таргетированную рекламу в приложении Instagram для привлечения подписчиков и трафика на сайт

• Настроить рекламу ВКонтакте для привлечения заявок в бизнес и трафика на сайт

• Запустить рекламу для привлечения подписчиков в сообщества

• Научиться делегировать и контролировать рекламу через подрядчиков

Программа:

• Как работает таргетированная реклама и ее алгоритмы

• Какую рекламу выбрать и ее особенности

• Самостоятельный запуск рекламы для Instagram

• Как сделать продающие объявления в рекламе

• Настройка рекламы с помощью возможностей рекламных кабинетов

• Как получать клиентов с рекламы без сайта

• Догоняем пользователей сайта и дожимаем продажи

• Особенности запуска рекламы для VK и Facebook

• Экспресс запуск рекламы в VK или Facebook

**Тема 7 - Мессенджеры для бизнеса: чат-боты, рассылки, воронки**

Цель занятия:

• Запустить чат-бота и рассылку для взаимодействия с потенциальными и существующими клиентами

В результате занятия участники смогут:

• Подобрать правильные платформы для запуска чат-ботов для бизнеса

• Проработать сценарии диалога с пользователями

• Подготовить лид-магнит для привлечения пользователей на чат-бота

• Запустить чат-бот для собственного бизнеса

• Создать и запустить рассылку через сервисы рассылок социальных сетей

Программа:

• Как работают чат-боты и рассылки

• Какие чат-боты бывают и задачи для решения бизнеса

• Варианты сценарий и коммуникации и с пользователями

• Как привлечь аудиторию в чат-бот и рассылку

• Как создать и запустить чат-бот и рассылку

• Основные ошибки в запуске чат-ботов

• Как правильно подобрать специалиста для продвижения

**Тема 8 - Продвижение сайта в поиске Яндекс и Google**

Цель занятия:

• Привлечь трафик на сайт или блог из поисковиков Яндекс и Google

В результате занятия участники смогут:

 Подобрать ключевые слова для продвижения бизнеса в связке с посадочной или блогом на Tilda

• Уметь прорабатывать главные технические параметры SEO для сайта

• Регистрировать бизнес в Яндекс Картах (Справочнике)

• Ставить задачи для копирайтеров по написанию текстов для проекта

Программа:

• Как работают поисковые системы

• Какие запросы пользователей бывают и как получать по ним переходы

• Как подготовиться к продвижению в поисковиках

• Что такое семантическое ядро или как правильно найти целевую аудиторию

• Как создавать контент для людей и роботов

• Основные ошибки в поисковом продвижение

• Как правильно подобрать специалиста для продвижения

**Тема 9 - Практика внедрения контекстной рекламы для B2B и B2C**

Цель занятия:

• Самостоятельно запустить контекстную рекламу и научиться делегировать и управлять внешними подрядчиками по маркетингу.

В результате занятия участники смогут:

• Настроить рекламу самостоятельно в Яндекс Директ

• Собрать ключевые запросы для контекстной рекламы

• Понимать разницу между разными размещения в контексте

• Проработать объявления для разных целевых аудиторий

Программа:

• Как работает контекстная реклама и ее алгоритмы

• Особенности сбора семантики для продвижения через контекст

• Как правильно собрать поисковые запросы потенциальных клиентов

• Запуск рекламы в поиске и медийная реклама (РСЯ и КМС)

• Проработка текстов и офферов в контекстной рекламе

• Экспресс-запуск Яндекс Директа

**Тема 10 - Как правильно подобрать команду и контролировать продвижение**

Цель занятия:

• Самостоятельно запустить контекстную рекламу и научиться делегировать и управлять внешними подрядчиками по маркетингу.

В результате занятия участники смогут:

• Контроль и взаимодействие с подрядчиками

• Подобрать маркетолога в штат и построить работу с ним

• Подобрать маркетолога на удаленную работу и построить работу с ним

• Анализировать результат продвижения и повышать эффективность от маркетинга в бизнесе

Программа:

• Подбор подрядчика для продвижения: сотрудник, агентство и фрилансер

• Коммуникация с подрядчиком и отчетность

• Какие данные нужно анализировать для разных каналов маркетинга

• Договора и оплата работы исполнителю