



"Digital-маркетинг для руководителей: основы эффективного управления в цифровой среде"

Описание курса

Курс рассчитан на руководителей разного уровня, включая ТОП-менеджмент, которые хотят разобраться в основах digital-маркетинга, чтобы оставаться актуальными, принимать стратегически важные решения и эффективно взаимодействовать с маркетинговыми командами. Участники изучат ключевые инструменты цифрового маркетинга, их потенциал и смогут использовать полученные знания для повышения эффективности бизнеса.

Цели курса

- Изучить принципы работы современных digital-инструментов и их применение в бизнесе.
- Научиться интегрировать digital-маркетинг в стратегию компании и эффективно работать с командами.
- Освоить анализ маркетинговых результатов с использованием KPI и аналитических платформ.

Для кого курс (целевая аудитория)

- Руководители среднего и ТОП-уровня, которые хотят улучшить понимание digital-маркетинга.
- Директора компаний, владельцы бизнеса, стремящиеся управлять маркетинговыми процессами на современном уровне.
- Менеджеры, ответственные за принятие решений в области продвижения.
- Специалисты, желающие взаимодействовать с digital-маркетинговыми агентствами на профессиональном уровне.

Навыки и знания, которые получают участники

Hard skills (жёсткие навыки):

Развитие способности ставить задачи для маркетинговых команд и подрядчиков.

Умение анализировать эффективность рекламных кампаний по ключевым метрикам.

Основы работы с инструментами Google Ads, Яндекс.Директ и SEO-анализа.

Использование CRM-систем для повышения эффективности отдела продаж.

Основы планирования e-mail и контент-стратегии.

Soft skills (гибкие навыки):

Принятие стратегических решений на основе данных и аналитики.

Лидерство в условиях цифровой трансформации бизнеса.

Овладение навыками эффективной коммуникации с маркетинг-командой.

Развитие критического мышления для точного отбора приоритетов.

Программа обучения с описанием:

1. Роль digital-маркетинга для руководителя: понимание основ и возможностей
 - Значение digital-маркетинга в современных бизнес-процессах.
 - Возможности для роста и влияния на ключевые показатели компании.
 - Основные роли руководителя в управлении digital-направлением.
 - Контекстная реклама: как прийти к стратегически важным решениям в рекламных кампаниях
2. Принципы работы контекстной рекламы.
 - Методы оценки эффективности рекламных кампаний.
 - Создание стратегий на основе данных и анализа целевой аудитории.
 - SEO для руководителей: что нужно знать, чтобы проекты попадали в топ поисковых систем
3. Важность SEO-продвижения для бизнеса.
 - Основные факторы ранжирования и как на них влиять.
 - Анализ конкурентов и выбор приоритетов для SEO-стратегии.
 - Социальные медиа и видеоконтент: эффективные каналы продвижения (Пример успешного кейса YouTube)
4. Роль соцсетей в формировании репутации бренда.
 - Использование видеоконтента для вовлечения аудитории.
 - Разбор успешного кейса продвижения на YouTube.
 - Бренд и репутация на цифровых платформах: ключевые аспекты управления
5. Как цифровые платформы формируют восприятие бренда.
 - Методы управления репутацией в интернете.
 - Примеры успешного и неудачного бренд-менеджмента онлайн.

- Аналитика и интерпретация данных: как оценивать успех по показателям ROI, CTR и CR
6. Основные метрики эффективности digital-маркетинга.
 - Как интерпретировать аналитические данные и принимать решения.
 - Постановка KPI для команды и контроль результатов выполнения.
 - Автоматизация маркетинга и продаж: использование CRM-систем и сквозной аналитики
 7. Возможности CRM-систем для автоматизации бизнес-процессов.
 - Как сквозная аналитика помогает отслеживать путь клиента и эффективность маркетинга.
 - Современные инструменты для повышения продуктивности команды.
 - Сотрудничество с подрядчиками: критерии выбора агентств и успешного взаимодействия
 8. Что важно учитывать при выборе маркетингового агентства.
 - Постановка задач, контроль выполнения и прозрачная отчетность.
 - Как избежать типичных ошибок при работе с подрядчиками.
 - Практическое задание: разработка стратегии совместной работы с маркетинговой командой
 9. Формирование целей и задач для команды.
 - Построение четкого плана взаимодействия.
 - Итоговый разбор и обратная связь от эксперта для доработки проектного подхода.

Учебные материалы (раздача)

- Примеры технических заданий для маркетинговых команд.
- Готовые чек-листы для постановки целей и задач в digital-маркетинге.
- Руководство для работы с аналитикой и показателями.
- Лайфхаки по оптимизации бюджетов в рекламе.
- Ссылки на полезные образовательные ресурсы и видео (Пример контента).

Требования к участникам

- Опыт управленческой работы.
- Интерес к изучению основ digital-среды для принятия обоснованных решений.
- Базовое знание английского языка для работы с некоторыми инструментами и терминологией.

Итоговые результаты

- Сертификаты или дипломы, подтверждающие успешное прохождение программы.
- Эффективно ставить задачи и контролировать выполнение digital-маркетинговых процессов.
- Анализировать ключевые показатели продвижения и производить точные расчёты ROI.
- Улучшить взаимодействие с маркетинговым отделом и подрядчиками.

Опыт преподавателя по тематике курса

Образование:

- МГУ (Экономический факультет, аспирантура, 2021).
- РУДН (Магистр маркетинга, 2013).
- МГПУ (Факультет педагогики, 2008).

Преподавательская деятельность:

- Преподавал в МГУ, Сколково, MyAcademy, DBS и других крупных образовательных центрах.
- Автор статей в научных журналах, таких как: "Маркетинг и маркетинговые исследования", "Государственное управление" и "Современная конкуренция", а также в деловых изданиях ("РБК", "Коммерсантъ").

Практический опыт:

- Создатель учебного проекта 4esnokov.ru, YouTube-канала по маркетингу с более чем 20 000 подписчиков и 2 млн просмотров.
- Разработка и внедрение маркетинговых стратегий, увеличение продаж, запуск брендов.

Основные темы преподавания:

- Управление digital-отделом, веб-аналитика, SEO, контекстная реклама и видеомаркетинг.
- Стратегическое планирование и системы оценки эффективности.

Преподаватель сочетает практический опыт с актуальными знаниями, что делает обучение полезным и эффективным.