



«Контент-маркетинг: создание и продвижение эффективного контента»

Описание курса

Этот курс расскажет об основах контент-маркетинга, создании качественного контента и использовании стратегий для привлечения и удержания клиентов. Вы изучите методы работы с различными форматами контента, исследуете особенности продвижения в социальных медиа и научитесь оценивать эффективность своих маркетинговых инициатив.

Цели курса

- Разобраться в базовых принципах контент-маркетинга.
- Освоить инструменты создания и продвижения контента в медиаплощадках.
- Научиться адаптировать контент под различные целевые аудитории и продвигать его через социальные сети.
- Повысить видимость бренда и генерировать лиды через эффективную контентную стратегию.

Для кого курс (целевая аудитория)

- Маркетологи начального уровня, желающие углубить свои знания в области контент-маркетинга.
- Владельцы малого и среднего бизнеса, стремящиеся улучшить присутствие бренда в интернете.
- Специалисты, отвечающие за продвижение брендов в социальных сетях.
- Журналисты и создатели контента, желающие перенять функции маркетинга.

Навыки и знания, которые получают участники

Hard skills (жёсткие навыки):

Понимание принципов создания и продвижения контента.

Навыки работы с различными форматами контента: статьи, инфографики, eBooks, блоги.

Использование инструментов анализа аудитории, включая Google Analytics и Ad Words Planner.

Владение техниками SEO для повышения ранжирования сайта.

Создание персонализированного контента для различных этапов воронки продаж.

Применение методов социального слушания для анализа трендов и предпочтений аудитории.

Soft skills (гибкие навыки):

Развитие критического мышления и аналитического подхода к работе с аудиторией.

Усиление коммуникативных навыков для взаимодействия с клиентами и командой.

Тайм-менеджмент при работе над комплексными задачами.

Программа курса

Модуль 1: Основы контент-маркетинга

- Что такое контент-маркетинг: основные определения и значимость для брендов.
- Различия между контент-маркетингом и традиционной рекламой.
- Роль контент-маркетинга в привлечении клиентов, удержании аудитории и повышении лояльности.
- Типы контента: статьи, блоги, видео, подкасты, инфографика, eBooks и их использование в зависимости от целей.

- Примеры успешных контент-стратегий мировых брендов.

Модуль 2: Аудитория и работа с клиентами

- Разработка buyer personas (портретов целевых клиентов): что это, зачем они нужны и как их создавать.
- Исследование предпочтений, интересов и болевых точек аудитории.
- Методы анализа поведения аудитории через инструменты социального слушания (social listening).
- Создание контента, отвечающего требованиям и ожиданиям различных сегментов клиентов.
- Практическое задание: анализ и дизайн buyer personas.

Модуль 3: Позиционирование контента

- Как определить цели контента: построение воронки продаж и роль контента на каждом этапе.
- Секреты качественного и релевантного контента: подбор тем, структура, тональность, уникальность.
- Использование сторителлинга для вовлечения и эмоционального отклика.
- Персонализация контента: адаптация сообщений для разных платформ, аудиторий и ситуаций.
- Практическое задание: подготовка структуры статьи или блога.

Модуль 4: Инструменты создания и управления контентом

- Введение в инструменты для работы с контентом: Adobe InDesign, Canva, Google Docs, WordPress и другие платформы.
- Работа с контент-календарем: планирование публикаций и управление контентной командой.
- Практические советы по работе с длинным и коротким контентом.
- Использование методики «дарк постинга» для сегментации аудитории на социальных площадках.

Модуль 5: Продвижение контента

- Публикация и распространение контента: выбор оптимальных каналов.
- Органические и платные методы продвижения, их преимущества и недостатки.
- Контент-сидинг (content seeding) для максимального охвата аудитории.
- Разработка стратегий продвижения через основные платформы: Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube.
- Секреты успешной рекламы в социальных сетях: таргетинг, ретаргетинг и подсказки по бюджету.
- Практическое задание: планирование и запуск рекламной кампании.

Модуль 6: Метрики и оценка успеха контент-маркетинга

- Основы определения ключевых метрик для анализа эффективности (KPI).
- Анализ и интерпретация данных: что показывают просмотры, вовлеченность, CTR, конверсии.
- Методы подсчета ROI (возврата на инвестиции) в контент-маркетинге.
- Примеры использования таких инструментов, как Google Analytics и Facebook Insights.
- Работа с обратной связью от аудитории.

Модуль 7: Репурпозинг и управление кризисами

- Репурпозинг контента: использование одного материала в разных форматах и на разных платформах.
- Лучшие практики переработки устаревшего контента.
- Как подготовить стратегию на случай кризисных ситуаций, таких как репутационные риски.
- Избежание ошибок и советы по управлению репутацией в кризисных условиях.

Практическая финальная работа: Разработка собственной контент-стратегии

- Участники создают подробный план контента, включая темы, платформы, задачи и метрики успеха.

- Итоговое обсуждение стратегий с преподавателем и групповой анализ.

Каждый модуль включает лекции, интерактивные задания, примеры из практики и групповые обсуждения для лучшего усвоения материала.

Учебные материалы (раздача)

1. Чек-листы

Планирование контент-стратегии, измерение эффективности (Google Analytics, Buffer).

Использование инструментов постпубликации и инструментов сегментации (dark posting).

2. Руководства

Создание разных типов контента (подкасты, eBooks, блоги).

Сегментация аудитории с помощью социальных платформ.

3. Видео и инструменты

Ссылки на обучающие видео (например, видео по dark posting).

Примеры на YouTube, такие как видео Bodyform.

Требования к участникам

- Базовые знания в сфере маркетинга или желание освоить его с нуля.
- Наличие компьютера или ноутбука с доступом к интернету.
- Желательно – навыки работы в текстовых и графических редакторах.

Итоговые результаты

- Получение сертификата о прохождении курса.
- Навыки создания контент-стратегии от этапа планирования до публикации.

- Умение анализировать и улучшать контент на основе данных.
- Структурированный набор материалов и рекомендаций для дальнейшей работы.
- Возможность повысить позиционирование вашего бренда или начать карьеру в контент-маркетинге.

Опыт преподавателя по тематике курса

Преподаватель Чесноков Алексей обладает богатым практическим и преподавательским опытом, что делает его курс по контент-маркетингу особенно полезным для слушателей.

1. Практический опыт

Алексей успешно занимался SEO, разработкой маркетинговых стратегий, запуском онлайн-проектов (4esnokov.ru, YouTube-канал) и внедрением автоматизированных бизнес-процессов для эффективного управления контентом.

2. Преподавание и аналитика

Опыт преподавания в МГУ и Сколково обеспечивает доступный формат обучения, а знание систем аналитики поможет слушателям научиться измерять эффективность контент-кампаний.

3. Реализация проектов

Запуск медиа и видеопроизводство (YouTube, PR, репутация) добавляют практическую ценность, которую участники смогут применить для комплексного развития своих контент-стратегий.