

```
window.yaContextCb.push(=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })
```



Что за видеокурс.

Практический видеокурс подготовки высококвалифицированных специалистов по интернет-маркетингу с обучением на вашем проекте.

Что вошло в видеокурс.

Подробная программа курса.

Блок 1. Посадочная страница.

Занятие 1. Digital стратегия.

- Введение в интернет маркетинг.
- Понятие персонажа.
- Типы персонажей.
- Взаимосвязь каналов привлечения и маркетинга.
- Digital-стратегия.
- Типы стратегий и показатели.
- KPI.

Занятие 2. Анализ рынка и конкурентов.

- Анализ рынка.
- Прогноз бюджета Яндекс.Директ.
- Оценка рентабельности.
- Анализ ключевых слов.
- Анализ трендов.
- Анализ текстов объявлений.
- Анализ бюджетов.
- Анализ УТП.

Занятие 3. Анализ конкурентов в социальных сетях.

- Анализ форумов и блогов.
- Анализ Youtube каналов.
- Анализ объявлений конкурентов в publer.
- Сводная таблица по идеальному предложению.

Занятие 4. Метод персонажей.

- Анализ рынка.
- Сегментация пользователей.
- Основные факторы принятия решения о покупке.
- Темпераменты пользователей.
- Wow факторы.

Занятие 5. Разработка УТП.

- Карта продукта.
- Карта персонажей.
- Создание выгод.
- Разработка УТП.

Занятие 6. Разработка продающих элементов для посадочных страниц. Прототипирование.

- Основы копирайтинга.
- Основные блоки посадочных страниц.
- Прототипирование.
- Копирайтинг основных элементов.
- Редактура текста.
- Работа с Москир.

Занятие 7. Дизайн и верстка посадочных страниц.

- Психология пользователя.
- Виды 1 экранов.
- Дизайн основных элементов посадочной страницы.
- Фишки, повышающие конверсию.
- Основные правила верстки.
- Поиск и отбор исполнителей. Работа с агентствами и фрилансерами, Введение в Тильду.

Занятие 8. Разработка проекта посадочной страницы в Tilda.

- Видео 1 (Лалаян): Работа с zero-блок;
- Видео 2 (спикер Тильда): Продвинутые функции Tilda; Как повысить конверсию на лендинге.

Блок 2. Контекстная реклама и платный трафик.

Занятие 9. Сбор семантического ядра.

- Мозговой штурм.
- Метод СВЧ.
- Эхо.
- Автоматизация.
- Категоризация.
- Сбор. Практика и Теория.

Занятие 10. Создание текстов объявлений.

- Факторы принятия решения о покупке.
- Основы копирайтинга.
- Скрипты для поисковых кампаний.
- Расширения объявлений.
- Практика по моделям написания объявлений.

Занятие 11. Настройка поисковой рекламы Яндекс.Директ.

- Принцип аукциона.
- UTM метки.
- Загрузка при помощи Excel.
- Основные настройки.

- Ставки.
- А / Б тесты.

Занятие 12. Настройка поисковой рекламы Google Реклама.

- Принцип аукциона.
- Показатель качества.
- Работа с Adwords Editor.
- Основные настройки.
- Шаблон быстрого переноса рекламных кампаний.
- А / Б тесты.

Занятие 13. Работа с площадками в Яндекс.Директ (РСЯ).

- Сбор семантического ядра для площадок.
- Виды таргетинга.
- Быстрая загрузка рекламы.
- А / Б тесты.
- Ретаргетинг.

Занятие 14. Работа с площадками в Google Реклама (КМС).

- Сбор семантического ядра для площадок.
- Виды таргетинга.
- Быстрая загрузка рекламы.

- Ремаркетинг.
- А / Б тесты.
- Youtube реклама.

Блок 3. Аналитика.

Занятие 15. Основы юзабилити.

- Главная страница.
- Вебвизор.
- Карты скроллинга и кликов.
- Страница контактов.
- Упрощение навигации.

Занятие 16. Юзабилити сайтов каталогов и интернет магазинов.

- Страница каталога.
- Карточка товара.
- Чекаут.

Занятие 17. Настройка аналитики Яндекс.Метрика.

- Виды счетчиков и принцип работы.
- Структура счетчиков ЯМ.
- Установка и настройка ЯМ.
- Виды целей и их настройка.
- Обзор интерфейса и примеры построения отчетов.

Занятие 18. Настройка аналитик Google.Analytics.

- Регистрация аккаунта.
- Установка и настройка счетчика GA.
- Структура аккаунта.
- Управление доступом.
- Уровни организации данных.
- Показатель отказов в GA.
- Настройка целей.
- Импорт данных.
- Фильтры и группировка каналов.

Занятие 19. Продвинутое методы аналитики.

- Поиск страниц для А / Б тестов.
- Оценка качества контента.
- Оценка SEO продвижения на основе данных аналитики.
- Карты кликов и скроллинга.
- Сегментирование.
- Поиск ботов.

Блок 4. Контент-маркетинг и реклама в социальных сетях.

Занятие 20. Создание сообществ ВКонтакте и Facebook.

- Форматы присутствия.
- Особенности оформления.
- Приложения.
- Аналитика.
- Фишки.

Занятие 21. Создание и ведение страницы в Instagram.

- Форматы присутствия.
- Особенности оформления.
- Stories.
- Аналитика.
- Фишки.

Занятие 22. Контент маркетинг в социальных сетях.

- Контент план.

- Основные ошибки при подготовке публикаций.
- Поиск контента конкурентов.
- Визуальное оформление.
- Инструменты постинга.

Занятие 23. Настройка рекламы Facebook и Instagram.

- Планирование рекламы.
- Настройка бизнес-менеджера.
- Пиксели.
- Загрузка при помощи Power Editor.
- А / Б тесты.

Занятие 24. Создание и продвижение канала Youtube.

- Контент-план канала.
- Создание сценариев видеороликов.
- SEO-оптимизация роликов.
- Основы продвижения канала.

Занятие 25. Лид-магниты.

- Поиск идей для бесплатного продукта.
- Принцип Upsell - Downsell.
- Посадочная страница для лид магнита.

- Лендинги в мессенджерах.
- Методы сбора базы.

Занятие 26. Настройка автоматических цепочек в мессенджерах.

- Планирование автоцепочки.
- Настройка автоматической рассылки.
- Настройка лонч рассылок.
- Как написать продающее письмо.
- Трансляция контента.

Блок 5. Удвоение прибыли.

Занятие 27. Массовый ретаргетинг.

- Настройка пикселей ретаргетинга.
- Ретаргетинг в контексте.
- Ретаргетинг в социальных сетях.
- Похожие аудитории.

Занятие 28. Сплит тестирование сайтов.

- KPI сплит теста.
- Настройка простейшего теста при помощи VWO.
- Оценка эффективности.
- 10 тестов, которые должен делать каждый маркетолог.

Занятие 29. Работа с отделом продаж и построения отчетности.

- Скрипты входящего звонка.
- Конкурентный анализ КП.
- Построение цепочки касаний внутри отдела продаж.
- Оценка эффективности отдела продаж.
- Настройка CRM системы.
- Базовые отчеты эффективности: клиентский семафор, прибыльность, LTV.

Занятие 30. Правила хорошего тона маркетолога.

- Как написать резюме.
- Подготовка к общению с клиентами.
- Первая встреча, брифинг, медиапланирование.
- Презентация проекта.
- Основные точки беспокойства клиента.

Занятие 31. Основы работы с агентствами: юридические вопросы, отчетность,

разделение функций, как избежать обмана.

- Планирование работы.
- Оценка KPI.
- Выбор подрядчика.
- Составление договора услуг.
- Как обезопасить себя от обмана.

Дополнительную информацию смотрите на сайте видеокурса:
[подробности \(перейти на страницу видеокурса\)](#)

[Узнать](#)

** Карточка курса:** * Название: Интернет-маркетолог 3.0
Автор(ы): Петrochenков Антон, Волошина Анастасия, Хабаров Павел, Норин Сергей,
Издатель(ство): Convert Monster
Формат курса: Видеокурс
Цена: 65000 руб.
Партнерская программа: ~~Есть~~

*-данные карточки курса могут не соответствовать текущим данным о курсе, подробную информацию смотрите на сайте курса

** Другие курсы автора(ов), издателя:** Ссылки на страницы автора(ов),
издателя: Convert Monster, Петrochenков Антон

,
Волошина Анастасия

,
Хабаров Павел

,
Норин Сергей

,
Амаякова Елена

,
Райн Павел

,
Науменко Александр

,
Барабанов Олег

window.yaContextCb.push(()=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":

```
"R-A-7038977-2", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-2" }) })
```