



УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
АО ДПО «Сити Бизнес Скул»

_____ Ю.В. Будишевская
09 января 2018 года

Утверждено приказом от 09.01.2018
№ 01/ОСН

Учебный план «Таргетированная реклама в Facebook и Instagram»

Количество часов обучения: 54 академических часа.

Срок обучения: 1 календарный месяц*.

Форма обучения: заочная, с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения

№ п/п	Наименование дисциплин	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час			Самостоятельная работа, час	Промежуточная аттестация, час
			Дистанционные занятия, час				
			всего	лекции	практические занятия, семинары		
1	2		3	6	5	6	7
1	Стратегия рекламы в Facebook	8	4	2	2	3	1
2	Подготовка к запуску рекламы	8	4	2	2	3	1
3	Разработка рекламного контента	10	6	4	2	3	1
4	Продвинутое настройки рекламы	8	4	2	2	3	1
5	Анализ и оптимизация рекламы	8	4	2	2	3	1
6	Контент маркетинг. Бонусная глава	8	4	2	2	3	1
Итого по модулям		50	26	14	12	18	6
Итоговая аттестация					4 часа		
Итого по программе:					54 часа		

* максимальный срок обучения составляет 3 календарных месяца (без отрыва от работы)

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

Модуль 1. Стратегия рекламы в Facebook.

- Общие принципы и отличия таргетированной рекламы в социальных сетях;
- Способы привлечения клиентов при помощи Facebook;
- Тренды, тенденции и ключевые алгоритмы продвижения в Facebook;
- Конкурентный анализ перед стартом рекламы;
- Разработка гипотез по привлечению клиентов;
- Составляем портрет вашей целевой аудитории: реальные кейсы.

Модуль 2. Подготовка к запуску рекламы

- Создаем кампании в Ads Manager. Способы оплаты рекламы и общение с тех. Поддержкой;
- Виды целей рекламных кампаний, что и в каких случаях будет работать у вас;
- UTM-метки. Как отслеживать эффективность каждого объявления до денег;
- Настройки таргетинга. Как быстро создавать много объявлений с разным таргетингом: рабочие кейсы;
- Установка пикселей и счетчиков для создания и возврата аудитории;
- Запуск рекламы. Возможности Facebook по аналитике;
- Бюджетирование канала и настройка ограничений для проверки гипотез.

Модуль 3. Разработка рекламного контента

- Ключевые требования к рекламным объявлениям, без которых ваша реклама не сможет быть эффективной;
- Работа с ограничениями Facebook по объявлениям;
- Разработка рекламных объявлений и креативов под разные ЦА;
- Вирусные механики: тенденции и тренды, успешные кейсы;
- Приемы увеличения конверсии объявлений;
- Видео-форматы: как разрабатывать и с чего начать.

Модуль 4. Продвинутое настройки рекламы

- Приемы управления ставками: практические кейсы;
- Продвинутое настройки аудиторий: lookalike, ретаргетинг, поведенческие факторы;
- Возможности Power Editor и Business Manager для бизнеса и фриланс-специалистов;
- Плейсмент рекламных объявлений в Instagram и особенности канала;
- Малоизвестные приемы: лид-формы, фиксированные ставки, слайд-шоу, чат-боты;
- Facebook for Developer (API, SDK): автоматизация и сквозная аналитика показателей вашей рекламы;



Модуль 5. Анализ и оптимизация рекламы

- Анализ рекламных кампаний при помощи инструментов Facebook;
- KPI (показатели эффективности вашей рекламы);
- Настройка отчетов в Яндекс.Метрике и Google Analytics;
- Оценка эффективности рекламных кампаний и формирование отчетов;
- Интерпретируем результаты и формируем новые гипотезы;
- Проведение А/В-тестирований (сплит-тестов): двойные кейсы;
- Методы устранения пересечения аудитории.

Модуль 6. Контент маркетинг. Бонусная глава

- Методики кратного увеличения показателей рекламы посредством ведения бизнес-страницы в Facebook;
- Разработка контент-стратегии под бизнес-цели вашей компании;
- Привлечение и вовлечение подписчиков при помощи работы с контентом для Facebook;
- Форматы и измерение эффективности работы с лидерами мнений: живые кейсы;
- Секреты увеличения количества подписчиков: достижение лояльности;
- Facebook Insights: узнайте больше о тех, кто взаимодействует с вашей бизнес-страницей и рекламой.