



АКАДЕМИЯ ОНЛАЙН МАРКЕТИНГА

ПРОГРАММА КУРСА



Академия Онлайн Маркетинга Visible Solution

ЦЕЛИ



Знания и Умения

Предоставить теоритическую базу и практические навыки в он-лайн маркетинга для экспортирующих компаний сегмента B2B



Навыки использования

Совершенствовать навыки в управлении маркетинговыми инструментами Visible



Поддержка МСП

Поддержать предприятия среднего и малого бизнеса сегмента B2B в построении фундаментальной международной он-лайн стратегии с целью увеличения объемов экспорта

Академия Онлайн Маркетинга Visable Solution

Блок 1



Введение в он-лайн маркетинг

Почему так важен цифровой контент и как обеспечить благоприятную покупательскую среду

Стратегия | Маркетинговая воронка

Реализация стратегии | Подход «Пробуй и учись»

Q&A | Время вопросов

Понятие «Owned Identity»

Как выстроить стратегию «цифрового присутствия»

Понятие «Owned Identity» | Цифровая экосистема

Понятие «Owned Identity» | Контент

Понятие «Owned Identity» | Викторина

Понятия «Paid» и «Earned Identity»

Цифровая репутация – что о Вас говорят Ваши клиенты и как на это повлиять

Понятие «Paid Identity» | Экосистема и контент

Понятие «Earned Identity» | Экосистема и контент

Понятия «Paid and Earned Identity» | Викторина

Финальный проект | Пояснение

Академия Онлайн Маркетинга Visable Solution

Блок 2



Стратегия генерирования лидов

Что есть «лид»?
Определение и виды лидов

Что есть «генерирование лидов»?
Определение | Важность лидогенерирования

Как генерировать лиды?
Стратегии | Инструменты | Подход «Пробуй и учись»

Поисковая оптимизация (SEO) и Стратегия E-mail маркетинга

Что есть SEO и как работают поисковые системы?
Введение | Определение

Уровни оптимизации
Внешняя | На странице | На странице

Как измерять результаты SEO?
Ключевые показатели: поиск и вовлеченность

Email маркетинг
Определение | Канал ROI | Инструменты | Защита данных

Целевая аудитория
База данных | Сегментация | Повторная коммуникация

Контент
Эффективная коммуникация | Лучшие практики

Взлом роста (Growth hacking) и Коммерческая Конверсия: от лида к представителю бренда

Что есть «Взлом роста»?
Определение | Поиск подходящего метода

Подходы к «Взлому роста»?
Подход AARRR

От MQL (Лиды отдела маркетинга) до SQL (Лиды отдела продаж)
CRM | Эффективная конверсия | Лучшие практики

Петля лояльности
Удержание клиентов | Трансформация клиента в представителя бренда