

УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор  
ОЧУ ЦДО «Сити Бизнес Скул»



Н.Е. Лагнен

«9» января 2017 г.

Утверждено приказом от 9 января 2017 г.  
№2/ОСН

**Учебный план:**  
«Интернет-маркетинг» (базовый курс)»

**Количество часов обучения:** 36 академических часов.

**Срок обучения:** 1 календарный месяц.

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

№ п\п	Наименование дисциплин	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час			Промежуточная аттестация
		Дистанционные занятия, час			
		всего	лекции	практические занятия, семинары	
1	2	3	4	5	6
1	Введение в интернет-маркетинг и стратегия продвижения	6	3	3	1
2	Сайт и посадочные страницы	6	3	3	1
3	Веб-аналитика	6	3	3	1
4	Привлечение трафика на сайт	6	3	3	1
5	Лояльность и удержание клиентов	5	2	3	1
ИТОГО:		29	14	15	5
Итоговая аттестация		2 часа			
<b>Итого:</b>		36 часов			



## СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

### Модуль 1. Введение в интернет-маркетинг и стратегия продвижения

- Роль интернет-маркетинга в бизнесе
- Ключевые инструменты и метрики эффективности
- Определение ЦА и виды таргетов
- Подготовительный этап к продвижению в интернете
- Разработка стратегии продвижениям

### Модуль 2. Сайт и посадочные страницы

- Основные виды веб-сайтов по целям использования и построению информационной архитектуры
- Основные этапы разработки сайта
- Правила проектирования и дизайна сайтов
- Как выбрать правильную систему управления сайтом
- Лендинг: Что должно быть на продающем сайте?

### Модуль 3. Веб-аналитика

- Цели веб-аналитики
- Сервисы
- Что можно узнать с помощью сервисов
- Цели
- Построение отчетов
- Примеры отчетов
- Возможности

### Модуль 4 Привлечение трафика на сайт

- Анализ аудитории
- Разработка стратегии привлечения трафика
- Выбор каналов
- Разработка контента
- Привлечение трафика

### Модуль 5 Лояльность и удержание клиентов

- Почему важна лояльность клиентов и повторные продажи
- Social Media Marketing
- Блог компании
- Email-маркетинг
- Контент-маркетинг