

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІАКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Контент-маркетинг»
на 2022-2023 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	2 курс, 3 семестр
Освітня програма/спеціалізація	Маркетинг
Спеціальність	075 Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	молодший бакалавр

ПІБ НПП, які ведуть дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Іваннікова Марина Миколаївна
к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-050-614-74-58
Електронна адреса	ivannikovam83@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.marketing.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, у месенджерах
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Метою дисципліни є формування навичок розробки інформаційного наповнення веб-сайтів, персональних сторінок та рекламних повідомлень фірм у мережі Інтернет, формування плану представлення бренду в мережі Інтернет.
Тривалість	5 кредитів, разом 150 год. (лекції 20 год., практичні 40 год., самостійна робота студентів 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії (демонстрування, пояснення, бесіда, модерація, методи наративів, кейсів, скрайбінгу, вебквесту), самостійна робота поза розкладом.
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік (ПМК)
Базові знання	Наявність широких знань із загально-освітніх дисциплін.
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>ПР1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. ПР2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. ПР3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. ПР7. Використовувати цифрові інформаційні та</p>	<p>ЗК03. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК06. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК07. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК09. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей</p>

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію. ПР8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</p> <p>ПР17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.</p>	<p>знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК13.Здатність працювати в міжнародному контексті.</p> <p>ЗК14.Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p> <p>СК01. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК04. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК05. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p> <p>СК08. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності. СК09. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.</p> <p>СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p>

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Маркетинговий інструментарій у SMM		
Тема 1. Сутність маркетингу та комунікацій у соціальних мережах. Базові принципи та тренди SMM.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Типологія і вибір соціальних мереж відповідно до цілей SMM
Тема 2. Стратегії та моделі присутності брендів в соціальних мережах.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Ділові відносини. Форми ділових відносин: брифінг, прийом, конференція, прес-конференція, презентація, круглий стіл Правила складання текстових матеріалів
Тема 3. Формування персонального бренду в соціальних мережах.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Складання соціального бренд-буку
Тема 4. Місія та особливості використання популярних соціальних мереж, основні принципи роботи в них.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Формування позитивного іміджу в social media. Стратегії просування бізнесу в соціальних мережах. Складання плану дій по проекту
Тема 5. Дослідження цільової аудиторії і управління думкою, лояльність споживачів і пізнаваність бренду. Аналіз конкурентів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Вплив стереотипів на суспільне думка. Спіндоктор - лікар чорного PR. Робота з негативом в соціальних мережах.
Модуль 2. Формування контенту у соціальних мережах		
Тема 6. Алгоритм та методи просування в Інстаграмі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Відмінності між особистим профілем, групою і публічної сторінкою. Орієнтування. Інтерактивні пости. Використання хештегов. Вірусний контент. Рекламу у лідерів
Тема 7. Алгоритм та методи просування в Фейсбуці.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти; поточна модульна робота	Відмінності між особистим профілем, групою і публічної сторінкою. Орієнтування. Інтерактивні пости. Використання хештегов. Вірусний контент. Рекламу у лідерів

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Маркетинговий інструментарій у SMM		
Тема 8. Контент план і маркетинг в соціальних мережах. Візуальний контент	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Складання контент-плану. SMMкопірайтинг
Тема 9. Основи воронки онлайн-продажів та лідогенерації.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; творчі проекти	Розробка Customer Journey Map та лід-магніта
Тема 10. Робота SMM менеджера та складання SMM book.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; творчі проекти	Розробка власного інструментарію SMM

Інформаційні джерела

- Халлиган Б. Маркетинг в Інтернеті. Як залучити клієнтів за допомогою Google, соціальних мереж і блогів / Б. Халлиган, Д. Шах. - К.: Манн, Іванов і Фербер, 2015. - 224 с
- Кеннеді Д. Жорсткий SMM. Вичавити з соцмереж максимум. Вид. Паблішер, 2017. 344 с.
- Філіна О. Facebook-ефект для бізнесу і самопіару. Досвід людини, який зібрав понад 10 мільйонів лайків. Книга-тренінг. / Філіна О. Ексмо, 2015. 256 с.
- Крюкова Е., Савельєв Д. 100+ хаков для інтернет-маркетологів. ТОВ «Альпіна Паблішер», 2018. 304 с.
- Соціальні мережі та їх значення в інтернет-маркетингу. Особистий блог Владислави Рикової. 18.02.2021р. Режим доступу: <https://vlada-rykova.com/ua/marketing-v-sotsialnykh-setyakh/>
- Іваннікова М.М. The role of social media marketing in promoting small and medium business / М.М. Іваннікова, Бодам Богнет Сімон // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. - Полтава, 2020. - № 4 (100). - pp. 59-63. <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/1798/1854>
- Ivannikova M.M. Digital marketing technologies for small and medium enterprises / N.V. Karpenko, M.M. Ivannikova // Економічний вісник НТУУ "КПІ". - Київ, 2021. - № 18. <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/233926>
- Іваннікова М.М. Сучасний цифровий споживач та його особливості / Н.В. Карпенко, М.М. Іваннікова // Маркетингові технології в умовах глобалізації економіки України: тези доповідей XV міжнар. наук.-практ. конф. (26-28 листоп. 2020 р., м. Хмельницький). - Хмельницький : ХНУ, 2020. - С. 69-71. ISBN 978-966-330-381-9
- https://er.chdtu.edu.ua/bitstream/ChSTU/2295/1/mark_teh.pdf#page=69
- правил ведення бізнесу в соціальних мережах на прикладі Facebook [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.kokh.ru/5-pravil-vedeniya-biznesa-v-socialnyx-setyax-na-primerefacebook/>
- Як побудувати SMM-стратегію: покроковий план просування в соціальних мережах [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://texterra.ru/blog/kak-postroit-smm-strategiyu-poshagovyy-planprodvizheniya-v-sotsialnykh-setyakh.html>
- Соціальні мережі для ведення і просування бізнесу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://vseproip.com/biznes-ip/maluy/socialnye-seti-dlya-biznesa.html>
- Сценарії поведінки бізнесу в соціальних мережах [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://webpromoexperts.com.ua/blog/socialnye-seti-ne-prodayut/>
- ТОП-4 перевірених методу заробітку в соціальних мережах [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://arena.ua/2017/07/17/top-4-proverennyh-metoda-zarabotka-v-sotsialnyh-setyah-kotoryevam-po-plechu/>.
- 45 основних термінів в SMM-просування [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://fabrikadialogov.ru/45-terminov-v-smm/>
- 6 Facebook-метрик, які необхідно відстежувати [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.likeni.ru/analytics/6-facebook-metrik-kotorye-neobkhodimo-otslezhivat/>
- Як оцінити ефективність реклами в Instagram: ТОП 3 показника + 5 способів. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://conversion.su/blog/pokazateli-effektivnosti-instagram/>
- Як провести аналітику Instagram-акаунта? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://supa.ru/blog/posts/kak-proviesti-analitiku-instagram-akkaunta>
- Як скласти контент-план на рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://netpeak.net/ru/blog/kak-sostavit-kontent-plan-na-god/>
- Огляд методів аналітики в Instagram: метрики, інструменти, поради [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.bizmaster.xyz/2019/03/oglyad-metodiv-analytyky-v-instagram-metrykvinstrumenty-porady.html>
- Статистика Інстаграм: 5 метрик для просування акаунта в 2019 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://rusability.ru/internet-marketing/statistika-instagram-5-metrik-dlya-prodvizheniyaakkaunta-v-2019/>

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office, соціальні мережі Facebook, Instagram; програми для створення візуального контенту: Canva <https://www.canva.com/> PicsArt <https://picsart.com/explore> , Snapseed, Grid Post

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність» (http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_akademichnu_dobrochesnist_2020.pdf); списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування:
відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
 - Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-5): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 6-10): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни