*Программа учебного курса*

«Авитолог»

Форма обучения – заочная (удалено)

 Направление «Маркетинг», срок обучения индивидуальный

Автор: Тумбаева Надежда Ефимовна

Контакты: 8-996-397-24-60

Соавторы:

Закорко Егор Алексеевич

Затеева Ольга Сергеевна.

Москва

 2023

1.1 Краткая характеристика учебной дисциплины (курса).

Программа «Авитолог» даёт студентам представление о роли маркетинга в интернет-площадке Avito. В курсе рассмотрены способы для управления личным кабинетом Avito, и как устроена эта площадка. Курс затрагивает облегчение работы с объявлениями, ценообразованием, описанием, продающих текстов и фото. А также затрагивает площадку Яндекс Услуги.

* 1. Место и роль учебной дисциплины (курса)

Дисциплина Авитолог помогает освоить базовую аналитику ниши и выявить маркетинговые особенности у конкурентов, а также применять их самостоятельно, либо доносить до заказчика (на свое усмотрение). А также для владельцев бизнеса выстраивать правильный маркетинговый план и работать над увеличением притока клиентов при помощи площадки Avito.

Особенности и специфика учебной дисциплины (курса). Курс построен в форме лекций и практических занятий, в процессе которых на актуальных примерах ведётся дискуссия о возможных решениях в разных рыночных ситуациях. Преподаватели в курсе уже обладают опытом работы в отраслях интернет-маркетинга. Это позволяет им сопоставить приобретаемые теоретические знания с собственным опытом наблюдений, и формировать учебный материал.

* 1. Целевая аудитория, требования к исходному уровню знаний и умений, которыми должен обладать слушатель, приступая к изучению (освоению) данной дисциплины.

Слушателю достаточно базовых знаний в пользовании ПК, и мобильных устройств, чтобы освоить данный курс.

* 1. Цели и задачи изучения учебной дисциплины (курса).

**Цель курса –** научить проводить маркетинговую оценку рыночной ситуации и интегрировать маркетинговые инструменты для достижения целей компании-заказчика при помощи площадки Avito, и самостоятельно продавать свои услуги заказчикам.

В самостоятельную работу входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим. Ключевая тема курса – работа с площадкой Avito и работа с клиентами (в зависимости от выбранного на сайте тарифа авито-курс.рф).

*Учебные задачи курса*:

В результате изучения курса обучающийся получит:



знания по составлению стратегического маркетингового анализа с помощью базовых и вспомогательных средств на площадке Avito;

 представление об алгоритмах работы площадки Avito;

практические навыками операционной деятельности с большим количеством позиций более 5000 штук товаров и услуг;

знания как самостоятельно находить заказчиков и формировать стоимость за свои услуги

* 1. Мероприятия по проверке слушателя.

По окончанию курса в зависимости от выбранного тарифа слушателям проводится экзамен. Вопросы построены на основе курса и заложены в практических задачах. Проверка умений ориентироваться в конкурентной среде, выстраивать гипотезы, маркетинговый план и дальнейшая реализация рекламной кампании, экзамен проводится в письменном и устном формате. (см. в п.3).

* 1. . Поддержка кураторов.

 В зависимости от тарифа в освоении материала предусмотрена помощь слушателям от кураторов. Помощь заключается в проверке домашних, практических заданий, проверка умений слушателя. Регулярные звонки, ответы на любые вопросы, связанные с обучением и реализация заказов.

# Тематический план учебной дисциплины Авитолог

|  |  |
| --- | --- |
| № | **Названия разделов и тем** |
| 1 | Создание Рабочего кабинета Avito |
| 2 | Управление аккаунтом, базовые инструменты в интерфейсе Avito |
| 3 | Создание объявлений, формирование заголовков, описания, ценообразование.  |
| 4 | Основные показатели активности рекламы CTR, показы.  |
| 5 | Полный анализ ниши, разбор конкурентов, факторы риска |
| 6 | Создание продающих текстов и заголовков  |
| 7 | Услуги продвижения на площадке Avito, и другие платные услуги  |
| 8 | Разбор программы Adobe Photoshop для последующего создание продающих изображений  |
| 9 |  Явление масспостинга на площадке Avito. Когда и как нужно использовать. |
|  10 | Анализ наличия масспостинга у конкурентов, особенности использования масспостинга в разных нишах (услуги, товары) |
|  11 | Основы работы с AYICRM 4.0  |
|  12 | Создание боле 1000 уникального текста и описания при помощи EXEL |
|  13 |  Создание более 1000 уникального фото при помощи сторонних программ  |
|  14 |  Автозагрузка в AYICRM 4.0 |
|  15 |  Автоматизация работы аккаунта  |
|  16 |  Предотвращение и удаление отзывов на площадке Avito  |
|  17 |  Работа с отзывами до их получения, работа с отзывами при получении их, работа с отзывами в случае невозможности оспаривания обжалования. |
|  18 |  Особенности работы на фриланс-площадках, создание личного профиля.  |
|  19 |  Оформление продающего профиля во фриланс-площадках. |
|  20  |  Виды сделок во фриланс-площадках, безопасная сделка, предоплата и тд |
|  21 |  Отклики на заказы |
|  22 |  Как выстраивать диалог с заказчиком |

# Примеры контрольных вопросов по курсу.

* Рассчитайте нужное кол-во объявлений чтобы забрать хотя бы 30% рынка исходя из выдачи результатов поиска в нише – бетон.
* Рассчитайте стоимость заявки CPA.
* Каким образом вы дадите заказчику прогноз расходов на рекламу?
* Опишите стратегии в нише ремонта сотовых телефонов?
* Опишите стратегии в нише ремонта квартир?
* Опишите стратегии в нише бетон?
* Когда масспостинг бессмыслен?
* Минусы безопасной сделки?
* Когда можно публиковать одинаковые объявления, а когда нельзя в площадке Avito?
* Каким образом вы будете согласовывать оплату за вашу услуги заказчику?
* От чего нужно ориентироваться для составления стоимости ваших услуг?
* Что делать если конкуренты закидывают вас объявлениями?
* Какие виды услуг продвижения можно рассмотреть в нише Установка Windows в Сургуте?
* Анализ конкурентов на фриланс площадках, что вы будете делать, что бы в глазах заказчика вы превосходили конкурентов в нише авитолога ?
* Отличия яндекс услуг от авито?