

Общество с ограниченной ответственностью «ИВЦ 8 БИТ»
Адрес: 353290, Краснодарский край, г. Горячий Ключ, пер. Пролетарский, д. 18А, кв. 20
ИНН 2368016989 КПП 236801001

УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
от 01.02.2023 № 11

Твердохлеб В.Ю.



**Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа
социально-гуманитарной направленности**

“Бизнес ВКонтакте своими руками”

Срок реализации образовательной программы: 22 академических часа

Категория обучающихся: лица, от 18 лет без ограничений к состоянию здоровья

Форма обучения: исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Горячий Ключ, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка	3
2. Учебный план.....	6
3. Календарный учебный график.....	7
4. Рабочая программа учебной дисциплины «Настройки личной страницы».....	8
5. Рабочая программа учебной дисциплины «Как увеличить количество обращений клиентов на твои услуги за счет правильной работы с аудиторией».....	11
6. Рабочая программа учебной дисциплины «Создаем и упаковываем сообщество ВКонтакте. Настраиваем процесс продаж товаров и услуг».....	17
7. Рабочая программа учебной дисциплины «Увеличиваем продажи контентом.».....	22
8. Рабочая программа учебной дисциплины «Повышаем продажи за счет дополнительных возможностей ВКонтакте».....	28
9. Организационно-педагогические условия реализации образовательной программы.....	33
10. Система оценки результатов освоения образовательной программы.....	35
11. Информационное обеспечение реализации программы.....	36

Пояснительная записка

1.1. Направленность Программы и нормативное обоснование.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа социально-гуманитарной направленности «Бизнес ВКонтакте своими руками» (далее - образовательная программа; программа) разработана на основе:

Федерального закона от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Постановления Правительства РФ от 18.09.2020 № 1490 «О лицензировании образовательной деятельности»;

Приказа Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

Приказа Минпросвещения РФ от 09.11.2018 г. № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;

Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 ноября 2015 года № 09-3242 «Методическими рекомендациями по проектированию дополнительных общеразвивающих программ»;

Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 августа 2017 года № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации общеобразовательных программ».

1.2. Содержание Программы.

Содержание Программы представлено в пояснительной записке, планируемых результатах освоения программы, учебном плане, календарном учебном графике, рабочих программах учебных дисциплин, организационно-педагогических и материально-технических условиях реализации программы, учебно-методических материалах, обеспечивающими реализацию программы, фонде оценочных средств.

1.3. Актуальность Программы.

Актуальность данной образовательной программы определяется развитием сферы онлайн-продаж и увеличения потребности в специалистах данной области, а также решение задач развития общей культуры личности, формирования информационной компетенции, адаптации личности к жизни в современном информационном обществе.

1.4. Цели образовательной программы.

Получение дополнительного образования в сфере SMM (Social Media Marketing – маркетинг в социальных сетях), для любых пользователей социальной сети ВКонтакте, желающих систематизировать, улучшить, закрепить свои знания и умения работы с указанной социальной сетью, с целью совершенствования уже имеющихся у них личных способностей, знаний, для эффективного всестороннего развития личности и личных интересов, продвижения и продажи собственных товаров или услуг при помощи сервисов сети ВКонтакте.

1.5. Задачи образовательной программы:

- Ознакомление с процессом настройки личных аккаунтов, их оформлением и защитой от взлома;

- Формирование навыков определения и анализа сегментов целевой аудитории продукта и услуги;
- Формирование навыка анализа конкурентов и поиск отличий от них;
- Ознакомление с процессом позиционирования продукта или услуги, создания доверия к нему;
- Формирование навыка настройки продающего сообщества “ВКонтакте”;
- Ознакомление с процессом создания интернет-магазина на базе сообщества “ВКонтакте”;
- Изучение механизма увеличения продаж с помощью контента;
- Формирование навыка по внедрению автоматизации и геймификации сообщества ВКонтакте.

1.7. Категории обучающихся - лица, от 18 лет без ограничений к состоянию здоровья.

1.8. Форма обучения: исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Дистанционные образовательные технологии, используемые для организации учебного процесса:

- кейс-технология (обучающимся предоставляются учебно-методические материалы для самостоятельного изучения);
- сетевой технологии (обучающимся предоставляется возможность выполнения и получения проверенных домашних работ через Интернет для осуществления текущего контроля знаний и контактов с преподавателем, а также возможность доступа к дополнительным образовательным услугам и ресурсам в электронной среде).

1.9. Режим занятий: 2-4 академических часа в день. Обучение по программе предусматривает следующие виды учебных занятий: теоретические занятия, самостоятельную работу. Часы самостоятельной работы используются для выполнения заданий, размещенных в системе дистанционного обучения. Для всех видов занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

1.10. Продолжительность (трудоемкость) обучения: Срок освоения программы составляет 2 недели (22 академических часа). Предусматривается возможность обучения по индивидуальному учебному плану (графику обучения) в пределах осваиваемой программы обучения с учетом выполнения заданий к каждому уроку (СТОП-уроки).

1.11. Планируемые результаты освоения программы

В процессе освоения образовательной программы обучающийся должен Знать:

- Основные определения и понятия продвижения в SMM и SMM-стратегии;
- Основные аспекты создания коммерчески успешного профиля в “ВКонтакте” и современные тенденции в его визуальном оформлении;
- Правила выстраивания правильной коммуникации с целевой аудиторией коммерческого проекта;
- Отличительные особенности копирайтинга от других видов текста, основные аспекты написания текстов презентационного и рекламного характера;
- Основные методы и настройки таргетированной рекламы для поиска целевой аудитории в “ВКонтакте”;

- Способы наиболее подходящей коммуникации с клиентами;
- Какими методами анализировать работу SMM-специалиста, роль и значение показателей оценки, полученных в процессе аналитики;
- Основы командообразования и проектной деятельности в области SMM-продвижения.

Уметь:

- Настраивать личные аккаунты и сообщества “ВКонтакте”;
- Определять сегменты целевой аудитории;
- Анализировать конкурентов и отстраиваться от них;
- Создавать и редактировать текст;
- Создавать посты разного типа и формата, на разные виды реакций;
- Находить и использовать инфоповоды;
- Пользоваться внутренними системами статистики социальных сетей;
- Оценивать работу в соответствии со своими навыками и требованиями рынка.

Учебный план
Дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы
«Бизнес ВКонтакте своими руками»

№	Наименование дисциплин (модулей), тем	Общая трудоемкость, час	Всего часов		Форма контроля
			Теория	Самост. работа	
1.	Настройки личной страницы	1,5	0,9	0,6	Домашняя работа
2.	Как увеличить количество обращений клиентов на твои услуги за счет правильной работы с аудиторией	3,2	1,2	2	Домашняя работа
3.	Создаем и упаковываем сообщество ВКонтакте. Настраиваем процесс продаж товаров и услуг.	7,5	3	4,5	Домашняя работа
4.	Увеличиваем продажи контентом.	5,3	3,3	2	Домашняя работа
5.	Повышаем продажи за счет дополнительных возможностей ВКонтакте	3,5	2,5	1	Домашняя работа
	Итоговая аттестация	1			Зачет
	ИТОГО:		22		

**Календарный учебный график
Дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы**

«Бизнес ВКонтакте своими руками»

№ п/п	Наименование учебных курсов, дисциплин (модулей)	Виды учебной нагрузки	1 неделя (1-7 день)	2 неделя (8-14 день)	Всего часов
1	2	3	4	5	6
1.	Настройки личной страницы	теория	0,9		
		сам. работа	0,6		
2.	Как увеличить количество обращений клиентов на твои услуги за счет правильной работы с аудиторией	теория	1,2		
		сам. работа	2		
3.	Создаем и упаковываем сообщество ВКонтакте. Настраиваем процесс продаж товаров и услуг.	теория	3		
		сам. работа	4,5		
4.	Увеличиваем продажи контентом.	теория		3,3	
		сам. работа		2	
5.	Повышаем продажи за счет дополнительных возможностей ВКонтакте	теория		2,5	
		сам. работа		1	
	Итоговая аттестация			1	

	Всего часов в неделю	12,2	9,8	22
--	-----------------------------	------	-----	-----------

Общество с ограниченной ответственностью «ИВЦ 8 БИТ»
Адрес: 353290, Краснодарский край, г. Горячий Ключ, пер. Пролетарский, д. 18А, кв. 20
ИНН 2368016989 КПП 236801001

УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
от 01.02.2023 № 11

Твердохлеб В.Ю. /



Рабочая программа по дисциплине
“Настройки личной страницы”

Горячий Ключ, 2023

1. Цель и задачи дисциплины в дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Бизнес ВКонтакте своими руками»

Целью изучения дисциплины «Настройки личной страницы» сформировать базовые знания о личной странице «ВКонтакте» и способах ее защиты.

Задачей изучения дисциплины «Настройки личной страницы» является:

- Ознакомление с процессом настройки личных аккаунтов, их оформлением и защитой от взлома.

3. Планируемые результаты освоения дисциплины

В процессе освоения программы дисциплины обучающийся должен

Знать:

- Основные настройки профиля «ВКонтакте»;
- Двухфакторная аутентификация «ВКонтакте»;
- Основные правила «ВКонтакте»;

Уметь:

- Правильно настраивать личную страницу «ВКонтакте»;
- Настраивать возможность оставлять комментарии и писать личные сообщения;
- Настраивать двухфакторную аутентификацию «ВКонтакте»;
- Настраивать личную информацию на странице «ВКонтакте»;
- разблокировать страницу «ВКонтакте» в случае блокировки.

4. Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся

Рабочая программа включает:

- Изучение под руководством тьютора электронных информационных ресурсов, представленных на сайте онлайн-школы «Бизнес ВКонтакте своими руками» на платформе дистанционного обучения.
- Выполнение практико-ориентированного задания.

Общая трудоемкость дисциплины 1,2 академических часа.

Учебный план Рабочей программы «Настройки личной страницы»

№ п/п	Название дисциплин	Всего часов	В том числе		
			Теория	Самостоятельная работа	Форма контроля
1	2	3	4	5	7
1	<i>Настройки личной страницы</i>	1,5	0,9	0,6	Домашняя работа
1.1	Урок 1. Настройки личной страницы ВКонтакте. Делаем страницу удобной для работы.		0,2	-	-
1.2	Урок 2. Безопасность. Как		0,2	-	-

	защитить себя от мошенников.				
1.3	Урок 3. Оформление и упаковка личной страницы. Делаем страницу привлекательной для ваших клиентов. Отстраиваемся от конкурентов.		0,2	0,6	Домашняя работа
1.4	Урок 4. За что вашу страницу и сообщество могут заблокировать. Как этого избежать.		0,3	-	-

Учебная программа дисциплины

№ п/п	Количество часов	Содержание
1	2	3
1.1. Настройки личной страницы ВКонтакте. Делаем страницу удобной для работы.	0,2	Теоретическое занятие. Основные настройки профиля “ВКонтакте”. Настройка возможности оставлять комментарии и писать личные сообщения.
1.2. Безопасность. Как защитить себя от мошенников.	0,2	Теоретическое занятие. Основы настройки двухфакторной аутентификации.
1.3. Оформление и упаковка личной страницы. Делаем страницу привлекательной для ваших клиентов. Отстраиваемся от конкурентов.	0,5	Теоретическое занятие. Настройка личной информации “ВКонтакте” (аватар, статус, блок “о себе” и тд.). Самостоятельная работа. После прохождения урока выполнить все настройки на своей странице “ВКонтакте” в соответствии с рекомендациями из видео и отправить ссылку на проверку.
1.4. За что вашу страницу и сообщество могут заблокировать. Как этого избежать.	0,3	Теоретическое занятие. Основные правила “ВКонтакте”. За что могут заблокировать страницу. Спам. Накрутка. Что делать, если профиль заблокировали. Способы разблокировки страницы.

Текущая аттестация предусмотрена в виде выполнения самостоятельной работы. По результатам проверки самостоятельной работы выставляются отметки по двухбалльной системе «зачет» и «не зачет». Обучающийся получает доступ к следующему уроку только при выполнении задания к текущему уроку и проверки его тьютором.

Общество с ограниченной ответственностью «ИВЦ 8 БИТ»
Адрес: 353290, Краснодарский край, г. Горячий Ключ, пер. Пролетарский, д. 18А, кв. 20
ИНН 2368016989 КПП 236801001

УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
от 01.02.2023 № 11

Твердохлеб В.Ю. / 



Рабочая программа по дисциплине

**“Как увеличить количество обращений клиентов на твои
услуги за счет правильной работы с аудиторией”**

Горячий Ключ, 2023

1. Цель и задачи дисциплины в дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Бизнес ВКонтакте своими руками»

Целью изучения дисциплины «Как увеличить количество обращений клиентов на твои услуги за счет правильной работы с аудиторией» сформировать знания и навыки сегментирования целевой аудитории и способов анализа конкурентов.

Задачами изучения дисциплины «Как увеличить количество обращений клиентов на твои услуги за счет правильной работы с аудиторией» являются:

- Формирование навыков определения и анализа сегментов целевой аудитории продукта и услуги;
- Формирование навыка анализа конкурентов и поиск отличий от них;
- Ознакомление с процессом позиционирования продукта или услуги, создания доверия к нему.

3. Планируемые результаты освоения дисциплины

В процессе освоения программы дисциплины обучающийся должен
Знать:

- Систему «друзья/подписчики»;
- Понятие и назначение целевой аудитории;
- Портрет целевой аудитории;
- “Боли” целевой аудитории;
- Назначение сегментирования целевой аудитории;
- Понятие “Теплоты” целевой аудитории;
- Анализ и отстройка конкурентов;
- Позиционирование;
- Личный бренд.

Уметь:

- Использовать в интересах продвижения систему «друзья/подписчики»;
- Составлять портрет своей целевой аудитории;
- Искать “боли” целевой аудитории;
- Искать свою целевую аудиторию;
- Сегментировать целевую аудиторию;
- Выявлять аудиторию по критериям “теплоты”;
- Анализировать конкурентов в своей сфере деятельности;

4. Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся

Рабочая программа включает:

- Изучение под руководством тьютора электронных информационных ресурсов, представленных на сайте онлайн-школы «Бизнес ВКонтакте своими руками» на платформе дистанционного обучения.
- Выполнение практико-ориентированного задания.

Общая трудоемкость дисциплины 3,2 академических часа.

Учебный план
Рабочей программы “Как увеличить количество обращений клиентов на твои услуги за счет правильной работы с аудиторией”

№ п/п	Название дисциплин	Всего часов	В том числе		
			Теория	Самостоятельная работа	Форма контроля
1	2	3	4	5	6
2	<i>Как увеличить количество обращений клиентов на твои услуги за счет правильной работы с аудиторией</i>	3,2	1,2	2	Домашняя работа
2.1	Урок 5. Друзья и подписчики. Мастер-класс по работе с друзьями при помощи бесплатного сервиса Tool 42		0,3	-	-
2.2	Урок 6. Целевая аудитория и где ее искать. Как собрать базу потенциальных клиентов, которым будем продавать.		0,2	-	-
2.3	Урок 7. Сегменты целевой аудитории и почему они покупают.		0,1	1	Домашняя работа
2.4	Урок 8. Теплота целевой аудитории. Как предложить своей аудитории то, что они захотят купить.		0,2	-	-
2.5	Урок 9. Анализируем и отстраиваемся от конкурентов. Выделяемся так, чтобы покупали у нас, а не у них.		0,3	1	Домашняя работа
2.6	Урок 10. Позиционирование и личный бренд. Люди покупают у тех, кому верят. Как создать доверие к себе и своему продукту.		0,1	-	-

Учебная программа дисциплины

№ п/п	Количество часов	Содержание
1	2	3
2.1. Урок 5. Друзья и подписчики. Мастер-класс по работе с друзьями при помощи бесплатного сервиса Tool 42	0,3	Теоретическое занятие. Система «друзья/подписчики». Ее значение для продвижения. Лимиты “Вконтакте”.
2.2. Урок 6. Целевая аудитория и где ее искать. Как собрать базу потенциальных клиентов, которым будем продавать.	0,2	Теоретическое занятие. Целевая аудитория: понятие. Портрет целевой аудитории. Этапы составления портрета целевой аудитории. “Боли” целевой аудитории. Способы поиска своей целевой аудитории.
2.3. Урок 7. Сегменты целевой аудитории и почему они покупают.	1,1	Теоретическое занятие. Сегменты целевой аудитории. Причины покупок у каждого сегмента целевой аудитории. Преимущества сегментации. Самостоятельная работа. Опишите и пришлите в произвольной форме несколько основных сегментов вашей целевой аудитории. Для каждого сегмента ответьте на вопросы: "почему они могут купить мою услугу/товар?" и "почему они могут НЕ купить мою услугу/товар?"
2.4. Урок 8. Теплота целевой аудитории. Как предложить своей аудитории то, что они захотят купить.	0,2	Теоретическое занятие. Теплота целевой аудитории: горячая, теплая и холодная аудитории. Как влияет теплота целевой аудитории на продажи. Какие посты писать для каждой аудитории.
2.5. Урок 9. Анализируем и отстраиваемся от конкурентов. Выделяемся так, чтобы покупали у нас, а не у них.	1,3	Теоретическое занятие. Что такое анализ конкурентов. Для чего нужен анализ конкурентов. Анализ и отстройка. Прямые и косвенные конкуренты. Самостоятельная работа. Заполните файл "Табличный метод отстройки от

		конкурентов" (Приложение №1).
2.6. Урок 10. Позиционирование и личный бренд. Люди покупают у тех, кому верят. Как создать доверие к себе и своему продукту.		Теоретическое занятие. Что такое позиционирование. Виды позиционирования. Личный бренд. Контент-маркетинг.

Текущая аттестация предусмотрена в виде выполнения самостоятельной работы. По результатам проверки самостоятельной работы выставляются отметки по двухбалльной системе «зачет» и «не зачет». Обучающийся получает доступ к следующему уроку только при выполнении задания к текущему уроку и проверки его тьютором.

Приложение №1
к Рабочей программе дисциплины
“Как увеличить количество
обращений клиентов на твои услуги
за счет правильной работы с аудиторией”

"Табличный метод отстройки от конкурентов"

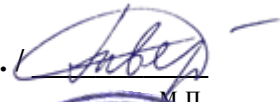
Бальная система оценки от 0 до 5. Где 0 - плохо, а 5 - просто супер.

Преимущества	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3	Итог	Я
Преимущество 1					
Преимущество 2					
Преимущество 3					
Преимущество 4					
Преимущество 5					

Общество с ограниченной ответственностью «ИВЦ 8 БИТ»
Адрес: 353290, Краснодарский край, г. Горячий Ключ, пер. Пролетарский, д. 18А, кв. 20
ИНН 2368016989 КПП 236801001

УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
от 01.02.2023 № 11

Твердохлеб В.Ю.



М.П.



Рабочая программа по дисциплине

**“Создаем и упаковываем сообщество Вконтакте.
Настраиваем процесс продаж товаров и услуг”**

Горячий Ключ, 2023

1. Цель и задачи дисциплины в дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Бизнес ВКонтакте своими руками»

Целью изучения дисциплины «Создаем и упаковываем сообщество ВКонтакте. Настраиваем процесс продаж товаров и услуг» сформировать знания и навыки по созданию и настройке продающего сообщества «ВКонтакте».

Задачей изучения дисциплины «Создаем и упаковываем сообщество ВКонтакте. Настраиваем процесс продаж товаров и услуг» является:

- Формирование навыка настройки продающего сообщества «ВКонтакте».

3. Планируемые результаты освоения дисциплины

В процессе освоения программы дисциплины обучающийся должен

Знать:

- Отличия функционала личной страницы и сообщества;
- Коммерциализация сообщества «ВКонтакте»;
- Виды и типы сообществ;
- Отличия между пабликом, группой и мероприятием;
- Обязанности и полномочия сотрудников (руководителей) сообщества;
- Отличия между товарами и услугами;
- Приложения и виджеты в сообществе.

Уметь:

- Создавать сообщество «ВКонтакте»;
- Выдавать права на управление группой;
- Настраивать продающее сообщество «ВКонтакте»;
- Подключать товары и услуги в сообщество;
- Подключать приложения и виджеты в сообщество.

4. Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся

Рабочая программа включает:

- Изучение под руководством тьютора электронных информационных ресурсов, представленных на сайте онлайн-школы «Бизнес ВКонтакте своими руками» на платформе дистанционного обучения.
- Выполнение практико-ориентированного задания.

Общая трудоемкость дисциплины 7,5 академических часов.

**Учебный план
Рабочей программы “Создаем и упаковываем сообщество Вконтакте.
Настраиваем процесс продаж товаров и услуг”**

№ п/п	Название дисциплин	Всего часов	В том числе		
			Теория	Самостоятельная работа	Форма контроля
1	2	3	4	5	6
3	<i>Создаем и упаковываем сообщество Вконтакте. Настраиваем процесс продаж товаров и услуг</i>	7,5	3	4,5	Домашняя работа
3.1	Урок 11. Для чего нужно сообщество в ВК. Отличия от личной страницы		0,1	-	-
3.2	Урок 12. Виды и типы сообществ. Создаем сообщество в ВКонтакте под ваши цели.		0,3	1	Домашняя работа
3.3	Урок 13. Выдача прав участникам на управление сообществом. Как обезопасить и оптимизировать работу с сообществом.		0,2	-	-
3.4	Урок 14. Основные настройки продающего сообщества в ВКонтакте. Создайте готовую площадку для продаж, продвижения и общения с покупателями. Часть 1.		0,9	-	-
3.5	Урок 15. Основные настройки продающего сообщества в ВКонтакте. Создайте готовую площадку для продаж, продвижения и общения с покупателями. Часть 2.		0,6	1	Домашняя работа
3.6	Урок 16. Товары и услуги. Как создать на базе ВКонтакте свой интернет -магазин. Практическое занятие, как настроить процесс продаж и витрину товаров и услуг в любом сообществе		0,6	1,5	Домашняя работа

3.7.	Урок 17. Приложения и виджеты в сообществе. Как правильно подключить виджет "Анкета" для сбора заявок		0,3	1	Домашняя работа
------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-----	---	-----------------

Учебная программа дисциплины

№ п/п	Количество часов	Содержание
1	2	3
3.1. Урок 11. Для чего нужно сообщество в ВК. Отличия от личной страницы	0,1	Теоретическое занятие. Коммерческая деятельность в сообществе "ВКонтакте". Отличия функционала личной страницы и сообщества.
3.2. Урок 12. Виды и типы сообществ. Создаем сообщество в ВКонтакте под ваши цели.	1,3	Теоретическое занятие. Виды и типы сообществ. Отличия между пабликом, группой и мероприятием. Порядок создания сообщества. Самостоятельная работа. Пришлите в поле для ввода текста ссылку на созданное сообщество, по рекомендациям, указанным в видео. Если вы не планируете на данном этапе вести сообщество, то создайте тестовое.
3.3. Урок 13. Выдача прав участникам на управление сообществом. Как обезопасить и оптимизировать работу с сообществом.	0,2	Теоретическое занятие. Обязанности и полномочия сотрудников (руководителей) сообщества. Как выдать и забрать права на управление группой.
3.4. Урок 14. Основные настройки продающего сообщества в ВКонтакте. Создайте готовую площадку для продаж, продвижения и общения с покупателями. Часть 1.	0,9	Теоретическое занятие. Как правильно выбрать название сообщества. Создание ссылки на сообщество. Создание аватара и обложки сообщества. Статус в сообщество для индексации поисковиками. Кнопка целевого действия. Блок информации. Контакты сообщества. Обсуждения.
3.5. Урок 15. Основные настройки продающего сообщества в ВКонтакте.	1,6	Теоретическое занятие. Блок меню. Фотоальбомы и видеозаписи: особенности публикаций. Сюжеты. Репортажи.

Создайте готовую площадку для продаж, продвижения и общения с покупателями. Часть 2.		Сообщения сообщества. Товары и услуги. Главный и второстепенный блок. Самостоятельная работа. Пришлите в поле для ввода текста ссылку на созданное в 12-ом уроке и настроенное по материалам 14-го и 15-го уроков сообщество. Если вы не планируете на данном этапе вести сообщество, то настройте тестовое для сегментов целевой аудитории из 7-го урока.
3.6. Урок 16. Товары и услуги. Как создать на базе ВКонтакте свой интернет -магазин. Практическое занятие, как настроить процесс продаж и витрину товаров и услуг в любом сообществе	2,1	Теоретическое занятие. В чем разница между товарами и услугами. Как подключить товары и услуги в сообщество. Подключение оплаты в сообщество. Самостоятельная работа. Пришлите в поле для ввода текста ссылку на созданное в 12, 14 и 15-ом уроках сообщество. Настройте интернет-магазин или витрину с услугами по собственному усмотрению. Для тестовой группы используйте придуманные товары или услуги.
3.7. Урок 17. Приложения и виджеты в сообществе. Как правильно подключить виджет "Анкета" для сбора заявок	0,3	Теоретическое занятие. Приложения и виджеты в сообществе. Основные приложения и виджеты "ВКонтакте". Приложение "Анкеты". Самостоятельная работа. Пришлите в поле для ввода текста ссылку на созданное в 12, 14,15 и 16-ом уроках сообщество. Подключите и настройте виджет "Анкета". Для тестовой группы используйте выдуманные варианты вопросов.

Текущая аттестация предусмотрена в виде выполнения самостоятельной работы. По результатам проверки самостоятельной работы выставляются отметки по двухбалльной системе «зачет» и «не зачет». Обучающийся получает доступ к следующему уроку только при выполнении задания к текущему уроку и проверки его тьютором.

Общество с ограниченной ответственностью «ИВЦ 8 БИТ»
Адрес: 353290, Краснодарский край, г. Горячий Ключ, пер. Пролетарский, д. 18А, кв. 20
ИНН 2368016989 КПП 236801001

УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
от 01.02.2023 № 11

Твердохлеб В.Ю. / 

М.П.



Рабочая программа по дисциплине
“Увеличиваем продажи контентом”

Горячий Ключ, 2023

1. Цель и задачи дисциплины в дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Бизнес ВКонтакте своими руками»

Целью изучения дисциплины «Увеличиваем продажи контентом» сформировать знания и навыки по созданию контент-плана и разных типов постов для дальнейшего продвижения своего сообщества «ВКонтакте»..

Задачей изучения дисциплины «Увеличиваем продажи контентом» является:

- Изучение механизма увеличения продаж с помощью контента.

3. Планируемые результаты освоения дисциплины

В процессе освоения программы дисциплины обучающийся должен
Знать:

- Типы контента;
- Виды постов и их структура;
- Виды реакций на посты и их влияние на продвижение;
- Пост-закреп: наполнение и значение;
- Понятие и отличие хэштегов и эмодзи;
- Какие фотографии можно использовать в сообществе;
- “Умная лента ВКонтакте”.

Уметь:

- Создавать посты разных типов;
- Создавать контент-план;
- Вести сообщество “ВКонтакте”;
- Создавать статью-лонгрид;
- Правильно пользоваться хэштегами и эмодзи;
- Отмечать товар на баннере;
- Загружать видео в сообщество (в т.ч. в посты);
- Создавать шаблоны для постов;
- Учитывать алгоритмы продвижения “ВКонтакте”.

4. Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся

Рабочая программа включает:

- Изучение под руководством тьютора электронных информационных ресурсов, представленных на сайте онлайн-школы «Бизнес ВКонтакте своими руками» на платформе дистанционного обучения.
- Выполнение практико-ориентированного задания.

Общая трудоемкость дисциплины 5,3 академических часа.

Учебный план Рабочей программы «Увеличиваем продажи контентом»

№ п/п	Название дисциплин	Всего часов	В том числе		
			Теория	Самостоя	Форма

				тельная работа	контроля
1	2	3	4	5	6
4	Увеличиваем продажи контентом	5,3	3,3	2	Домашняя работа
4.1	Урок 18. Контент в сообществе. Типы и форматы постов. Как постоянно быть в фокусе внимания вашей аудитории.		0,7	-	-
4.2	Урок 19. Виды реакций на посты. Как получить осознанное и нужное тебе действие подписчика на твой пост.		0,3	-	-
4.3	Урок 20. Контент-план. Рубрики. Ведение сообщества. Как всегда знать, о чем написать пост.		0,5	1	Домашняя работа
4.4	Урок 21. Пост-закреп. Как сделать так, чтобы твой клиент обнаружил нужную ему информацию о тебе и твоей услуге на самом видном месте.		0,1	-	-
4.5	Урок 22. Как написать статью - лонгрид. Мастер-класс о том, как создать мини-лендинг ВКонтакте из обычного поста.		0,4	1	Домашняя работа
4.6	Урок 23. Хештеги, эмодзи и стоп- слова. Что убивает ваши продажи.		0,2	-	-
4.7	Урок 24. Как прикрепить товар к фото. Как это делать, не знают 87% SMM-щиков.		0,1	-	-
4.8	Урок 25. Работа с видео. Мастер-класс по размещению видеоматериалов ВКонтакте.		0,2	-	-
4.9	Урок 26. Где и какие фото нужно брать к постам и не попасть на штраф за использование чужих изображений		0,1	-	-
4.10	Урок 27. Визуальные шаблоны постов или как стать узнаваемым		0,1	-	-

	в "умной" ленте.				
4.11	Урок 28. Что такое охваты постов. Смотрим и анализируем статистику постов для увеличения охватов и продаж.		0,3	-	-
4.12	Урок 29. Умная лента ВКонтакте. Учимся понимать алгоритмы ВК, чтобы они работали на тебя.		0,2	-	-
4.13	Урок 30. Алгоритм защиты авторского права Немезида. Как защитить себя от воровства контента и самому не попасть под молотки.		0,1	-	-

Учебная программа дисциплины

№ п/п	Количество часов	Содержание
1	2	3
4.1. Урок 18. Контент в сообществе. Типы и форматы постов. Как постоянно быть в фокусе внимания вашей аудитории.	0,6	Теоретическое занятие. Контент в сообществе. Типы и форматы постов. Инфографика. Клипы. Репутационный (имиджевый) контент. Полезный (познавательный, обучающий) контент. Развлекательный контент. Вовлекающий (интерактивный) контент. Продающий контент. Структура поста. Заголовок.
4.2. Урок 19. Виды реакций на посты. Как получить осознанное и нужное тебе действие подписчика на твой пост.	0,3	Теоретическое занятие. Виды реакций на посты. Как влияют реакции на продвижение сообщества.
4.3. Урок 20. Контент-план. Рубрики. Ведение сообщества. Как всегда знать, о чем написать пост.	1,5	Теоретическое занятие. Как составить контент-план. Что такое рубрики. Как вести сообщество "ВКонтакте". Самостоятельная работа. Придумать и прислать в поле для ввода 7 тем для постов (на неделю). Используйте разный формат и типы постов.

4.4. Урок 21. Пост-закреп. Как сделать так, чтобы твой клиент обнаружил нужную ему информацию о тебе и твоей услуге на самом видном месте.	0,1	Теоретическое занятие. Пост-закреп: наполнение и значение.
4.5. Урок 22. Как написать статью - лонгрид. Мастер-класс о том, как создать мини-лендинг ВКонтакте из обычного поста.	1,4	Теоретическое занятие. Процесс создания статьи-лонгрида. Основные элементы продающей статьи. Самостоятельная работа. Написать пост-закреп о себе на личной странице или о компании в сообществе. Прислать ссылку на пост для обратной связи и выдачи рекомендаций.
4.6. Урок 23. Хештеги, эмодзи и стоп - слова. Что убивает ваши продажи.	0,2	Теоретическое занятие. Что такое хештеги и эмодзи. Как правильно пользоваться хештегами и эмодзи. Что такое стоп-слова.
4.7. Урок 24. Как прикрепить товар к фото. Как это делать, не знают 87% SMM-щиков.	0,1	Теоретическое занятие. Как отметить товар на фотографии или баннере в посте.
4.8. Урок 25. Работа с видео. Мастер-класс по размещению видеоматериалов ВКонтакте.	0,2	Теоретическое занятие. Процесс загрузки видео. Особенности работы с видео во "ВКонтакте". Порядок публикации видео в постах.
4.9. Урок 26. Где и какие фото нужно брать к постам и не попасть на штраф за использование чужих изображений	0,1	Теоретическое занятие. Какие фото можно прикреплять к постам. Фотостоки.
4.10. Урок 27. Визуальные шаблоны постов или как стать узнаваемым в "умной" ленте.	0,1	Теоретическое занятие. Назначение шаблона для поста. Процесс создания шаблона для поста.
4.11. Урок 28. Что такое охваты постов. Смотрим и анализируем статистику постов для увеличения охватов и	0,3	Теоретическое занятие. Охваты постов. Процесс анализа статистики сообщества. Как увеличить охваты постов.

продаж.		
4.12. Урок 29. Умная лента ВКонтакте. Учимся понимать алгоритмы ВК, чтобы они работали на тебя.	0,2	Теоретическое занятие. Что такое «умная лента» «ВКонтакте». Порядок работы «умной ленты». Алгоритмы продвижения «ВКонтакте».
4.13. Урок 30. Алгоритм защиты авторского права Немезида. Как защитить себя от воровства контента и самому не попасть под молотки.		Теоретическое занятие. Алгоритм защиты авторского права «Немезида». Как пожаловаться на неоригинальный контент. Как наказываются сообщества за неоригинальный контент.

Текущая аттестация предусмотрена в виде выполнения самостоятельной работы. По результатам проверки самостоятельной работы выставляются отметки по двухбалльной системе «зачет» и «не зачет». Обучающийся получает доступ к следующему уроку только при выполнении задания к текущему уроку и проверки его тьютором.

Общество с ограниченной ответственностью «ИВЦ 8 БИТ»
Адрес: 353290, Краснодарский край, г. Горячий Ключ, пер. Пролетарский, д. 18А, кв. 20
ИНН 2368016989 КПП 236801001

УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
от 01.02.2023 № 11

Твердохлеб В.Ю. /



Рабочая программа по дисциплине

**“Повышаем продажи за счет дополнительных
возможностей ВКонтакте”**

Горячий Ключ, 2023

1. Цель и задачи дисциплины в дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Бизнес ВКонтакте своими руками»

Целью изучения дисциплины «Повышаем продажи за счет дополнительных возможностей ВКонтакте» сформировать знания и навыки привлечению подписчиков в сообщество различными способами (в т.ч. через геймификацию и автоматизацию).

Задачей изучения дисциплины «Повышаем продажи за счет дополнительных возможностей ВКонтакте» является:

- Формирование навыка по внедрению автоматизации и геймификации сообщества ВКонтакте.

3. Планируемые результаты освоения дисциплины

В процессе освоения программы дисциплины обучающийся должен

Знать:

- Геймификация и автоматизация: понятия и назначения;
- Сервис для рассылок “Senler”;
- Основные ошибки в продвижении сообщество “ВКонтакте”;
- Партизанский маркетинг.

Уметь:

- Привлекать подписчиков в сообщество;
- Использовать геймификацию и автоматизацию для продаж “ВКонтакте”;
- Использовать “Senler” для создания рассылок;
- Подключать игру в сообщество для вовлечения подписчиков;

4. Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся

Рабочая программа включает:

- Изучение под руководством тьютора электронных информационных ресурсов, представленных на сайте онлайн-школы «Бизнес ВКонтакте своими руками» на платформе дистанционного обучения.
- Выполнение практико-ориентированного задания.

Общая трудоемкость дисциплины 3,5 академических часов.

Учебный план

Рабочей программы «Повышаем продажи за счет дополнительных возможностей ВКонтакте»

№ п/п	Название дисциплин	Всего часов	В том числе		
			Теория	Самостоятельная работа	Форма контроля
1	2	3	4	5	6
5	<i>Повышаем продажи за счет дополнительных возможностей ВКонтакте</i>			1	Домашняя работа
5.1	Урок 31. Как правильно набрать первых целевых подписчиков в сообщество. 13 честных методов привлечения первых подписчиков		0,3	-	-

5.2	Урок 32. Как увеличить продажи за счет автоматизации и геймификации ВКонтакте.		0,3	-	-
5.3	Урок 33. Сервис рассылок Senler. Собираем и правильно работаем с базой подписчиков. Создаем рассылки писем, с которых покупают.		0,9	1	Домашняя работа
5.4	Урок 34. Мастер-класс по подключению игры к сообществу в прямом эфире. Увеличиваем лояльность и вовлеченность старой аудитории. Получаем новых подписчиков и повышенные охваты у следующих постов.		0,4	-	-
5.5	Урок 35. Накрутка подписчиков и лайкчаты как самая распространенная ошибка при продвижении. Почему КАТЕГОРИЧЕСКИ нельзя это использовать.		0,3	-	-
5.6	Урок 36. Партизанский маркетинг. 7 советов от профессионалов по продвижению без лишних затрат.		0,3	-	-

Учебная программа дисциплины

№ п/п	Количество часов	Содержание
1	2	3
5.1. Урок 31. Как правильно набрать первых целевых подписчиков в сообщество. 13 честных методов привлечения первых подписчиков	0,2	Теоретическое занятие. Способы привлечения первых подписчиков в сообщество. Порядок действий для привлечения подписчиков.
5.2. Урок 32. Как увеличить продажи за счет автоматизации и	0,3	Теоретическое занятие. Геймификация и автоматизация. Способы использования геймификации и автоматизации в

геймификации ВКонтakte.		продажах “ВКонтakte”. Автопилот.
5.3. Урок 33. Сервис рассылок Senler. Собираем и правильно работаем с базой подписчиков. Создаем рассылки писем, с которых покупают.	1,8	Теоретическое занятие. Сервис для рассылок “Senler”. Как он помогает в работе с подписчиками. Самостоятельная работа. Как выдать и забрать права на управление группой. Пришлите в поле для ввода ссылку на подписную страницу рассылки, созданной на бесплатном тарифе в Senler. Получите обратную связь и рекомендации
5.4. Урок 34. Мастер-класс по подключению игры к сообществу в прямом эфире. Увеличиваем лояльность и вовлеченность старой аудитории. Получаем новых подписчиков и повышенные охваты у следующих постов.	0,4	Теоретическое занятие. Порядок подключения игры в сообщество.
5.5. Урок 35. Накрутка подписчиков и лайкчаты как самая распространенная ошибка при продвижении. Почему КАТЕГОРИЧЕСКИ нельзя это использовать	0,2	Теоретическое занятие. Почему нельзя использовать лайкчаты и накрутку подписчиков.
5.6. Урок 36. Партизанский маркетинг. 7 советов от профессионалов по продвижению без лишних затрат.	0,2	Теоретическое занятие. Партизанский маркетинг: основные мероприятия для бесплатного продвижения.

Текущая аттестация предусмотрена в виде выполнения самостоятельной работы. По результатам проверки самостоятельной работы выставляются отметки по двухбалльной системе «зачет» и «не зачет». Обучающийся получает доступ к следующему уроку только при выполнении задания к текущему уроку и проверки его тьютором.

9. Организационно-педагогические условия реализации образовательной программы

9.1. Форма организации образовательной деятельности обучающихся

Реализация образовательной программы осуществляется с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Теоретические занятия проводятся в виде предоставления обучающимся видеозаписей уроков, находящихся в личном кабинете на платформе «GetCourse» в электронном виде в формате mp4.

После уроков, обучающийся выполняет задание (самостоятельная работа) по теме соответствующего урока и присылает его в текстовом, а также в аудио- или видео-формате путем предоставления ответов в специальной форме с наименованием “отправить ответ”. После отправки выполненного задания обучающемуся предоставляется доступ к следующему уроку.

Обучающиеся изучают теоретические занятия согласно календарному графику. Программа предусматривает возможность ее освоения по индивидуальному графику обучающегося. Для получения доступа к следующему по плану уроку, обучающийся должен выполнить обязательное задание (СТОП-урок).

Консультационная и информационная поддержка обучающихся осуществляется службой технической поддержки с помощью чата на платформе «GetCourse».

9.2. Материально-технические условия реализации программы

Обучающийся осваивает образовательную программу полностью удаленно с использованием платформы «GetCourse», функциональность которой обеспечивается ООО «Система Геткурс», которое предоставило право использовать платформу ООО “ИВЦ 8 БИТ”.

Каждому обучающемуся и педагогическому работнику, проверяющему самостоятельные работы, предоставляется доступ путем передачи на электронную почту логин и пароль к личному кабинету на платформе «GetCourse».

Рабочее место тьютора оборудовано персональным компьютером и компьютерной периферией (видеокамерой, микрофоном).

9.3. Кадровое обеспечение образовательной программы

Педагогический состав, обеспечивающий обучение, должен соответствовать следующим минимальным требованиям:

- Высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования "Образование и педагогические науки" или

- Высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иных укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, дополнительным предпрофессиональным программам, реализуемым организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования педагогической направленности

или

- Успешное прохождение обучающимися промежуточной аттестации не менее чем за два года обучения по образовательным программам высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, соответствующим направленности дополнительных общеобразовательных программ.

9.4. Перечень учебно-методических материалов

Наименование учебно-методических материалов	Количество
Видео-презентации уроков	36
Презентации к урокам (.pdf)	32

10. Система оценки результатов освоения образовательной программы

Оценка качества освоения программы обучающихся предполагает проведение промежуточной аттестации и итоговой аттестации обучающегося.

Качество усвоения учебного материала контролируется преподавателем по темам путем проверки самостоятельных работ, выполненных обучающимся, при прохождении каждого модуля (дисциплины) учебной программы.

Самостоятельные работы представляют собой практическое выполнение заданий, изложенных в соответствующем уроке. Результаты выполнения задания и комментарии по теме предоставляются на проверку в специальном окне в конце каждого занятия, закрытом от других участников курса.

Оценка ответов осуществляется в формате предоставления комментариев проверяющим к записи с выполненной самостоятельной работой.

По результатам промежуточной аттестации и итоговой аттестации выставляются отметки по двухбалльной системе «зачет», «не зачет».

Отметка «зачтено» выставляется обучающемуся, усвоившему материал, правильно выполняет домашнее задание, дает исчерпывающие ответы, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов.

Отметка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который допускает в ответе неточности, недостаточно правильно излагает формулировки, с затруднениями выполняет практические задания.

10.1. Промежуточная аттестация обучающегося

Промежуточная аттестация обучающихся предполагает собой выполнение самостоятельной работы в каждом модуле.

Общее практико-ориентированных заданий, предусмотренных образовательной программой – 10.

Выполнение всех практико-ориентированных работ, предусмотренных образовательной программой, предоставляет слушателю возможность приступить к выполнению заданий итоговой аттестации.

10.2. Итоговая аттестация обучающихся

Обучение на курсе завершается обязательным выполнением итогового тестирования. Сдача теста входит в нормативный срок освоения программы курса.

Тест составлен на основании изученного материала, состоит из 23 вопросов (см. Приложение №1). Для успешного прохождения итоговой аттестации необходимо выполнить верно не менее 18 заданий.

10.2. Результат освоения программы

Выпускникам, выполнившим успешно все задания самостоятельной работы, а также успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается свидетельство, подтверждающее прохождение дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы “Бизнес ВКонтакте своими руками” в количестве 22 академических часов.

11. Информационное обеспечение программы

Для реализации программы обучающийся может использовать печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

1. Гавриков А., Давыдов В., Федоров М. Интернет-маркетинг. Настольная книга digital-маркетолога. - М.: Издательство АСТ, 2020. - 352 с.;
2. Джейсон Ф., Эрик Д. Маркетинг в социальных медиа. Просто о главном / Пер.с англ.: Иващенко В. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 336 с.;
3. Одден Л. Продающий контент. Как связать контент-маркетинг, SEO и социальные сети в единую систему? Пер.с англ. Иващенко В. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 384 с.;
4. Румянцев Д. Продвижение бизнеса в ВКонтакте. Новые практики и технологии / Румянцев Д. — СПб.: Питер, 2016. - 400 с.;
5. Рэбхэн Б. От кликов к продажам. Как повысить продажи через оптимизацию конверсии! Пер.с англ.: Дворецкая Ю. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 304 с.;
6. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета / Пер.с англ.: Баймухаметова Д., Терентьева О. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.- 288 с.;
7. Твердохлеб В. Получи ключи от личного бренда / Твердохлеб В. - Издательские решения, 2022. - 172 с.;
8. Твердохлеб В., Максимова И. Покори фриланс: пошаговое руководство к действию / Твердохлеб В., Максимова И. – Издательские решения, 2021. - 218 с.;
9. Тихомиров В. П., Тихомирова Н. В., Данченко Л.А. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации: Учебное пособие / Тихомиров В. П., Тихомирова Н. В., Данченко Л.А. - СПб.: Питер, 2013.;
10. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Халилов Д. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.- 240 с.
11. Югова А. Продвижение ВКонтакте / Югова А. - М.: Изд.АСТ, 2021. - 320 с.

Тест (Итоговая аттестация)

1. Какой блок в сообществе индексируется поисковыми системами?
 - a. Блок информации
 - b. Блок меню
 - c. Фотоальбомы
 - d. Сообщения сообщества
2. Что относится к "партизанскому маркетингу"?
 - a. Экспертные комментарии в тематических сообществах, где есть ваша целевая аудитория.
 - b. Постинг с территории другой страны
 - c. Давать "Плюшки" клиентам за рекомендации и отзывы
 - d. Раздавать листовки и флаеры в местах скопления вашей целевой аудитории.
3. Что такое "контент-план"?
 - a. Это список хэштегов для каждого типа контента.
 - b. Это план типов контента, которые подойдут только вашему сообществу
 - c. Это структурированный список публикаций для личной страницы или сообщества. Он определяет периодичность, вид контента, список постов, регулярность постинга и запас идей.
 - d. Это план продаж контентом на месяц.
4. К какому типу контента относятся гифки, мемы, юмор и т.п.
 - a. Новостной
 - b. Развлекательный
 - c. Имиджевый
 - d. Продающий
5. Выберите правильное определение целевой аудитории
 - a. Это люди, которым интересны или могут быть интересны ваши товары или услуги
 - b. Это люди определенного возраста и пола
 - c. Это люди, объединенные одной целью
 - d. Это люди с деньгами
6. Как увеличить охваты постов?
 - a. Создавать интересный и уникальный контент для вашей целевой аудитории
 - b. Вовлекать людей в активности
 - c. Написать заявление в техподдержку с просьбой увеличить охваты
 - d. Побуждать людей подписываться на уведомления о записях
7. В чем разница между разделами "Товары" и "Услуги"
 - a. Разницы нет
 - b. В разделе "Услуги" вместо фиксированной цены можно указать "по договоренности"
 - c. В разделе "Услуги" есть расширенный режим
 - d. В разделе "Услуги" нельзя поставить фотографии
8. Что такое виральный охват?
 - a. Подписчики, которые увидели ваш пост без рекламы
 - b. Все, кто увидел пост в рекламе
 - c. Это люди, которые увидели пост, но не подписаны на ваш аккаунт
 - d. Это общий охват поста
9. Что такое "виджет"?
 - a. Главная обложка в сообществе
 - b. Это графический элемент, который располагается на главной странице группы. Он может содержать также текстовые элементы.

- c. Это приложение для выдачи прав администратора участникам сообщества
 - d. Это программное обеспечение для проведения оплат в сообществе
10. Чем сообщество отличается от личной страницы?
- a. Можно создать полноценный магазин с оплатой
 - b. Сообщество легко автоматизировать и геймифицировать
 - c. В сообществе ограничен функционал по сравнению с личной страницей
 - d. Сообщество рекомендуется создавать для рекламы товаров и услуг
11. Как попасть в «умную ленту»?
- a. Публикуйте уникальный контент.
 - b. Публикуйте контент, интересный вашей целевой аудитории.
 - c. Качайте активное ядро вашей целевой аудитории, чтобы как можно больше подписчиков вовлекалось в ваши посты.
 - d. Публикуйте посты в то время, когда максимум вашей аудитории находится онлайн, чтобы собрать первые реакции.
12. Какое сообщество ВКонтакте можно сделать закрытым?
- a. Паблик (публичная страница)
 - b. Группа
13. Что такое "контент"?
- a. Это все материалы: текстовые, графические, аудио и так далее.
 - b. Это переписка в сообщениях сообщества.
 - c. Только продающие посты.
 - d. Только сториз, видео и клипы.
14. Выберите правильное определение горячей аудитории
- a. Это люди, которые находятся на стадии выбора, подбирают оптимальный для себя вариант товара или услуги из нескольких.
 - b. Это люди, которые еще не знают о существовании проблемы или уже столкнулись с определенной проблемой и ищут ее решение, но пока не знают, какие товары или услуги им нужны.
 - c. Это люди, которые уже готовы сделать покупку, выбирают поставщика или магазин, где они собираются приобрести товар или заказать услугу
 - d. Жители южных регионов
15. Четкое позиционирование позволит вам:
- a. Мотивировать клиентов покупать продукты компании, даже не задумываясь.
 - b. Завоевать лояльность аудитории
 - c. Отстроиться от конкурентов
 - d. Выстроить четкий образ бренда в голове потребителя
16. Хештеги можно использовать:
- a. Для рекламы
 - b. В чате (беседе) для поиска информации. Например: #вакансия, #полезности.
 - c. При продвижении мероприятий, конференций, флешмобов, всероссийских акций. Например: #МыРаботаемВместе
 - d. При необходимости (например, в группе бесплатных шаблонов для дизайна) использовать свои уникальные хештеги как рубрикатор. В таком случае нужно использовать комбинацию решетка + название рубрики + @ + адрес группы (который после vk.com/) #полезности@ivc8bit
17. Косвенные конкуренты:
- a. Производят продукт, который может заменить ваш (продавцы кофе, какао или цикория)
 - b. Предлагают товары или услуги, очень похожие на ваши
 - c. Покупают у ваших прямых конкурентов и перепродают
18. Зачем мы делим целевую аудиторию на сегменты?
- a. Чтобы сформулировать каждому сегменту свое ценностное предложение
 - b. У каждого сегмента свои причины для покупки вашего товара или услуги
 - c. Чтобы продать тому, кому продукт или услуга не нужны
19. По типам реакций посты бывают
- a. На клики

- b. На репосты
 - c. На стикеры
 - d. На комментарии
20. Как получить ссылку на личный профиль или аккаунт сообщества?
- a. Написать в техподдержку ВКонтакте
 - b. Скопировать из строки браузера
 - c. Взять в разделе "Приватность"
21. Сколько целевых действий должно быть в одном посте?
- a. 1
 - b. 2
 - c. 3
 - d. Зависит от типа поста
22. Кто может изменить тип сообщества?
- a. Администратор
 - b. Редактор
 - c. Рекламодаватель
 - d. Владелец
23. Что делать, если вас взломали?
- a. Позвонить по номеру телефона 112
 - b. Завести новый аккаунт
 - c. Напишите в поддержку ВКонтакте со страницы друга по адресу <https://vk.com/support?act=home>.

Общество с ограниченной ответственностью "ИВЦ 8 бит"
Адрес: 353290, Краснодарский край, г. Горячий Ключ, Пролетарский пер., д.18А, кв.20
ИНН 2368016989 КПП 236801001

ПРИКАЗ
"Об утверждении дополнительная общеобразовательной общеразвивающей программы социально-гуманитарной направленности "Бизнес ВКонтакте своими руками"


01.02.2023

№ 11

приказываю:

1. Утвердить дополнительную общеобразовательную общеразвивающую программу социально-гуманитарной направленности "Бизнес ВКонтакте своими руками".
2. Опубликовать программу на официальном сайте ООО "ИВЦ 8 бит" <https://ivc8bit.ru/> в срок до 11.02.2023 г.
3. Контроль за исполнением настоящего приказа оставляю за собой.

Генеральный директор
В.Ю.

 /Твердохлеб

М.П.

