

Tədris proqramı

1

Təlimçi və iştirakçılarla tanışlıq. Kurs proqramının izahı. Marketing nədir? Marketing kommunikasiyaları, ənənəvi marketingdən rəqəmsala keçid.

2

Sosial media marketingin dəyəri. Əsas sosial media platformaları. Sosial media alqoritmlərinin işləmə prinsipləri. Sosial media vasitəsilə auditoriyanı böyütmək və cəlb etmək. Həşteqlərdən düzgün istifadə.

3

Sosial şəbəkələrdə ünsiyyətin qurulması: cavablandırılma (CRM) və rəylər. Potensial müştərilərin sorğularının cavablandırılması. Neqativ rəylərlə düzgün işləmə qaydası.

4

Facebook və Instagram biznes səhifəsinin yaradılması. Səhifələrin optimal qaydada doldurulması. Facebook və Instagram səhifələri arasında əlaqə qurulması.

5

"Facebook Business Manager" nədir? "Facebook Business manager"-in yaradılması və təhlili. "Creator studio" nədir və nə üçün işlədilir. "Creator studio" ilə kontent planlanması. "Business Suite" nədir və nə üçün işlədilir. "Business Suite" ilə kontent planlanması.

6

Hədəf auditoriyası nədir və nəyə görə lazımdır? Biznes üçün hədəf auditoriyasını təyin etməyin yolları. Hədəf kütləsinin portreti. Satış piramidası. Satış piramidasının yaradılması. Biznesinizə və auditoriyanıza uyğun platformaların seçimi.

7

Facebook alqoritması: alqoritmanın işləmə prinsipi, alqoritm və hədəf kütlə əlaqəsi necə işləyir? Niyə uğurlu reklam kampaniyalarını kopyalamaq məcburiyyətindəyik?

8

Targetinqin növləri və analizi. Əsas auditoriyalarla iş. Xüsusi (custom) auditoriyaların qurulması və işlənilməsi. Oxşar (lookalike) auditoriyaların qurulması və işlənilməsi.

9

Lead nədir və nəyə deyilir? Facebook ads manager-də lead-lərin yığılması üsulları. Konversiya nədir və nəyə deyilir. Facebook ads manager-də konversiya məqsədli reklam kampaniyaları.

10

"Facebook pixel" və "Create offline event sets". Remarketing anlayışı və istifadə üsulları. Əldə edilmiş nəticələrin təyin olunmuş məqsədlərlə müqaisəsi. Nəticələrin ölçülməsi üçün lazım olan metrikalar: CPC, CPM, CPA, CPR və s. Reklam kampaniyasının effektivliyinin ölçülməsi üçün lazımi formulalar və anlayışlar: ROAS, ROI hesablanma üsulları.

11

Biznes məqsədləri üçün rəqəmsal marketinqdə hədəflərin düzgün qoyulması. Unikal Satış Təklifi nədir və necə hazırlanır? "Brief" yaradılması və onunla işləmə qaydaları. Biznes məqsədləri üçün rəqəmsal marketinqdə hədəflərin düzgün qoyulması. Rəqəmsal dünyada rəqiblərin araşdırılması və analizi. Təklif nədir və necə hazırlanır?

12

Sosial medianın texniki tərəfləri: reklam hesabları, biznes menecer, facebook və instagram səhifələrinin bloka düşməməsi üçün hansı tədbirlər görülməlidir? Bloka düşmüş reklam hesabı, biznes menecer, facebook və instagram səhifələrinin açılması üçün hansı işlər görülməlidir? ID (Instagram daxili reklam hesabı) probleminin həlli və digər təhlükəsizlik tədbirləri.

Təlimdə

əldə edəcəkləriniz

- ✓ 5 ildən artıq müvafiq sahə üzrə & tədris təcrübəli təlimçi;
- ✓ Tədris boyunca tələbələrə müştəri briefi əsasında real markalarla işləyib portfolio yığmaq imkanı;
- ✓ Təlimçi ilə mütəmadi əlaqə və texniki dəstək imkanı;
- ✓ Xüsusi sillabus: əlavə məlumatlarla yüklənmədən konkret bir istiqamətdə ixtisaslaşma imkanı;
- ✓ Sertifikat və tövsiyə məktubu ilə təmin olunma.

Nələr öyrənəcəksiniz?

- ✓ Sosial mediada satış / alqoritm və həşteqlərin istifadəsi;
- ✓ Reklam strategiyası, büdcə optimizasiyası, rəqib analizi və effektivliyin ölçülməsi üçün lazımi metriklər;
- ✓ Reklam kampaniyalarının yaradılması - "Facebook Ads Manager" və "Meta Business" ilə işləmə qaydası;
- ✓ Targetinq: özəl (custom) və bənzər (lookalike) auditoriyalar / "Facebook Pixel" və remarketing.