Силабус навчальної дисципліни
«Маркетинг у соціальних мережах»

Спеціальність	*075 «Маркетинг»*
Освітня програма	*Освітня програма «Маркетинг» зі спеціальності 075 «Маркетинг»*
Освітній рівень	*Другий (магістерський) рівень*
Статус дисципліни	*Вибіркова*
Мова викладання	*Українська*
Курс / семестр	*1 курс, 2 семестр*
Кількість кредитів ЄКТС	*4*
Розподіл за видами занять та годинами навчання	*Лекції – 22 год.*
	Практичні – 20 год.
	Самостійна робота – 78 год.
Форма підсумкового контролю	*Диференційований залік*
Кафедра	*Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу, 108А, https://nupp.edu.ua/page/kafedra-yekonomiki-pidpriemnitstva-ta-marketingu.html*
Викладач	*Івасенко Олена Анатоліївна, к.е.н.*
Контактна інформація викладача	*hivassenko@fmail.com*
Дні занять	*За розкладом, відповідно до графіку освітнього процесу*
Консультації	*Аудиторія 107А відповідно до графіку*

Мета навчальної дисципліни – засвоєння студентами сучасних знань та базових практичних вмінь щодо здійснення маркетингової діяльності та просування товарів і послуг, особистостей чи ідей в соціальних медіа та мережах

Результати вивчення навчальної дисципліни:

– Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.

– Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.

– Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.

– Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.

Передумови для навчання:

Дисципліна вивчається після вивчення дисциплін «Креативна економіка»; «Стратегічний маркетинг»

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Формування маркетингу у соціальних мережах. Тема 1. Соціальні медіа, які змінюють світ: тенденції та тренди розвитку. **Тема 2.** Сутність маркетингу та комунікацій у соціальних мережах. Базові принципи та тренди SMM. Актуальні SMM тренди. Ключові завдання і аналіз доцільності просування в соціальних мережах. **Тема 3.** SMM стратегія. Дослідження цільової аудиторії і управління думкою, лояльність споживачів і пізнаваність бренду. Аналіз конкурентів. Контент план і маркетинг в соціальних мережах. **Тема 4.** KPI та метрики ефективності SMM. **Тема 5.** Управління діловою репутацією і оцінка ефективності SMM кампанії

Змістовий модуль 2. Інструменти та канали маркетингу у соціальних мережах. **Тема 6.** Особливості аудиторією і специфіки SMM в Facebook і Instagram, TikTok, LinkedIn. **Тема 7.** Реклама в соціальних медіа: інтегровані маркетингові комунікації, розміщення реклами в соціальних медіа/ Таргетинг в соціальних медіа: методики та веб-інструменти аналізу цільової аудиторії. **Тема 8.** Копірайтинг для SMM та і-брендингу. Особливості та види електронних PR-текстів. **Тема 9.** Загрози в соціальних медіа та процедури протидії

Сторінка курсу на платформі Moodle	Розміщено: робоча програма навчальної дисципліни, матеріали лекцій, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи студентів. https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=4702

Рекомендовані джерела:

1. Виноградова О. В., Недопако Н.М Маркетинг у соціальних мережах. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2022. 202 с.
2. Гвоздева А. А., Філіна О. В. Фейсбук та інстаграм: від створення сторінки до розвиненої спільноти за 30 днів. К.: ТОВ «Гнозіс». 2021. 292 с.
3. Використання соціальних мереж: Посібник з питань використання соціальних мереж, розроблений Департаментом преси і публічної інформації Консультативної місії ЄС в Україні. Київ, серпень 2020 р. 47 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_2221_75204611.pdf
4. Rob Stokes (2014) eMarketing: The essential guide to marketing in a digital world. Quirk eMarketing (Pty) Ltd; 5th edition. 1126 p.
5. Smm Panorama. Social Media Marketing Tricks & Hacks. Beacon. 233 p.

Система оцінювання результатів навчання

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально 70 балів, за результатами підсумкового контролю 30 балів; мінімальна сума балів, що дозволяє студенту бути атестованим з дисципліни - 60 балів.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі дисципліни.

Накопичування балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Max кількість балів
Виконання завдань на практичних заняттях	**50**
Модульний контроль	**20**
Підсумковий контроль	**30**
Максимальна кількість балів	**100**

Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та шкалі оцінювання Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90 - 100	A	відмінно
82 - 89	B	добре
74 - 81	C	
64 - 73	D	задовільно
60 - 63	E	
35 - 59	FX	незадовільно
1 - 34	F	

Політики навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.

Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з питаннями, які виносяться на заняття з відповідної теми; вивчення лекційного матеріалу. Рішення практичних завдань повинно демонструвати ознаки самостійності виконання здобувачем такої роботи, відсутність

ознак повторюваності та плагіату. Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою, важливою також є їх участь в обговоренні всіх питань теми. Пропущені заняття мають бути відпрацьовані. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.
Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=4702).

Силабус затверджено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
Протокол від «28» серпня 2023 року № 13