

УТВЕРЖДАЮ

Индивидуальный предприниматель

Бозова Елизавета Дмитриевна



/ Е. Д. Бозова /

« 01 » сентября 2026 г.



Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа

«Продвижение в социальных сетях (SMM):
стратегия, контент и работа с клиентами»

Направленность	Социально-гуманитарная
Возраст	18 лет и старше
Объём	72 академических часа
Срок реализации	2 календарных месяца

Санкт-Петербург
2026

Содержание

1. Паспорт программы
2. Пояснительная записка
3. Цель и задачи программы
4. Планируемые результаты
5. Учебный план
6. Поурочное содержание
7. Календарный учебный график
8. Формы контроля и промежуточной аттестации
9. Оценочные и методические материалы
10. Условия реализации программы

1. Паспорт программы

Наименование	Продвижение в социальных сетях (SMM): стратегия, контент и работа с клиентами
Вид программы	Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа
Уровень образования	Дополнительное образование детей и взрослых
Направленность	Социально-гуманитарная
Возраст обучающихся	18 лет и старше
Форма обучения	Заочная
Технологии обучения	Электронное обучение и дистанционные образовательные технологии
Язык обучения	Русский
Срок реализации	2 календарных месяца: с 28 сентября по 28 ноября 2026 года
Объём программы	72 академических часа; один академический час равен 45 минутам
Предельная численность группы	60 человек
Текущий контроль	Домашние задания по темам программы
Промежуточная аттестация	Практическая работа «Разработка SMM-стратегии» с итоговой защитой в формате презентации или документа
Документ по результатам	Сертификат о прохождении курса
Ответственная за реализацию	Бозова Елизавета Дмитриевна

2. Пояснительная записка

Программа предназначена для совершеннолетних слушателей, которые осваивают продвижение в социальных сетях с нуля или систематизируют имеющийся практический опыт. Обучение строится вокруг полного цикла работы специалиста: от портфолио и взаимодействия с клиентом до исследования аудитории, производства контента, аналитики и защиты итоговой стратегии.

Программа реализуется заочно с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Доступ к материалам предоставляется через индивидуальную учётную запись на платформе smmscourse.site. Материалы открываются поэтапно в соответствии с календарным графиком.

Специальная предварительная подготовка, вступительные испытания и документы об образовании для поступления не требуются. Обучающийся самостоятельно распределяет время работы после открытия соответствующих материалов.

3. Цель и задачи программы

Цель

Сформировать у обучающихся практическое понимание полного цикла продвижения в социальных сетях: от работы с клиентом и исследования аудитории до создания контента, анализа показателей и защиты стратегии.

Задачи

- научить оформлять портфолио, откликаться на проекты и выстраивать рабочие отношения с клиентом;
- дать систему анализа аккаунта, ниши, конкурентов и целевой аудитории;
- сформировать навыки планирования информационного, развлекательного, продающего и интерактивного контента;
- обучить созданию коротких видео Reels, историй Stories, текстов и визуальных материалов;
- познакомить с организацией съёмки, работой со сценарием, светом, звуком и монтажной логикой;
- научить собирать и представлять стратегию продвижения, связывая цели, гипотезы и метрики.

4. Планируемые результаты

После освоения программы обучающийся сможет:

- подготовить портфолио и предложение для потенциального клиента;
- собрать бриф, определить условия работы и корректно обсудить стоимость услуг;
- проанализировать исходное состояние аккаунта, нишу, конкурентов и целевую аудиторию;
- выбрать каналы развития и сформировать рубрикатор контента;
- применять содержательные и форматные триггеры в контенте;
- проектировать короткие видео Reels и оценивать их показатели;
- подготовить сценарий, раскадровку, смету и организовать съёмку;
- собрать стратегию продвижения в Notion и оформить её в презентацию;
- обосновать принятые решения и защитить итоговую стратегию.

5. Учебный план

№	Модуль	Уроки	Теория	Самостоятельная практика	Промежуточная аттестация	Всего
1	Вводный урок	1	1	0	0	1
2	Фундамент	13	5	10	0	15
3	Стены	10	3	7	0	10
4	Крыша	17	6	11	0	17
5	Окна и двери	7	2	8	0	10
6	Декор	15	2	15	0	17
7	Финал сезона	1	0	0	2	2
	Итого	64	19	51	2	72

Количество часов указано в академических часах. Практика включает самостоятельную работу и выполнение домашних заданий.

6. Поурочное содержание

6.1. Вводный урок

№	Тема
1	Вводный урок

6.2. Фундамент

№	Тема
2	Структура портфолио
3	Оформление презентации
4	Оформление Notion
5	Что делать, если нет кейсов?
6	Где искать клиентов?
7	На что обращать внимание при поиске?
8	Редфлаги клиентов
9	Как правильно откликаться на вакансии?
10	Условия работы
11	Как выглядит бриф и что в нём должно быть?
12	Психология: как отстаивать личные границы?
13	Как говорить о деньгах с клиентом?
14	Мастермайнд от юриста

6.3. Стены

№	Тема
15	Работа с новым аккаунтом
16	Работа со старым аккаунтом
17	Постинг
18	Шапка профиля
19	Визуальная и смысловая коммуникация
20	Визуал
21	Развлекательный контент
22	Информационный контент
23	Продающий контент
24	Интерактивный контент

6.4. Крыша

№	Тема
25	Триггеры форматов
26	Триггеры потребностей
27	Где и как используются триггеры
28	Форматы коротких видео Reels
29	Майндкарта: создание контента
30	Метрики коротких видео Reels
31	Мастермайнд по креативу
32	Комедия в коротких видео Reels
33	Когнитивная психология в коротких видео Reels
34	Айстопперы в коротких видео Reels
35	Поп-культура в коротких видео Reels
36	Идеальное короткое видео Reels
37	Приложения для постов
38	Как создавать посты, чтобы они залетали
39	Как технически создавать истории Stories
40	Как повышать охваты историй Stories
41	Как писать тексты

6.5. Окна и двери

№	Тема
42	Сценарии и раскадровка
43	Смета
44	Световые композиции и подготовка локации
45	Настройки iPhone
46	Как проводить съёмку быстро и эффективно
47	Как создавать свои сериалы
48	Саунд-дизайн

6.6. Декор

№	Тема
49	Анализ конкурентов / анализ ниши
50	Анализ ЦА / сегментация целевой аудитории
51	СJM и лестница Бена Ханта
52	Анализ профиля клиента
53	Каналы развития
54	Визуал и аккаунты для поиска вдохновения
55	Рубрикаторы контента
56	Упаковка стратегии в Notion
57	Упаковка стратегии в презентацию
58	Контент-завод
59	Распаковка личности
60	Упаковка аккаунта
61	Цель + варианты ведения
62	Как набрать подписчиков + лид-магниты
63	Документация

6.7. Финал сезона

№	Тема
64	Защита стратегий

7. Календарный учебный график

Начало обучения	28 сентября 2026 года
Окончание обучения	28 ноября 2026 года
Режим самостоятельной работы	В удобное время после открытия материалов и в пределах календарного графика
Доступ к платформе	Круглосуточно, кроме периодов технического обслуживания

№	Раздел	Период открытия материалов	Часы
1	Вводный урок	28.09.2026, 09:00	1
2	Фундамент	29.09-11.10.2026	15
3	Стены	09.10-16.10.2026	10
4	Крыша	20.10-27.10.2026	17
5	Окна и двери	30.10-03.11.2026	10
6	Декор	06.11-10.11.2026	17
7	Финал сезона	20.11.2026, 18:00	2
	Итого	28.09-28.11.2026	72

8. Формы контроля и промежуточной аттестации

Текущий контроль

Текущий контроль осуществляется в форме практических домашних заданий по темам программы. Проверяются анализ проекта, целевой аудитории и конкурентов, планирование контента, сценарии, материалы и элементы стратегии продвижения. Результат проверки фиксируется как «зачтено» либо «требуется доработка» с комментарием проверяющего.

Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится после освоения программы в форме практической работы «Разработка SMM-стратегии» для реального или учебного проекта. Работа представляется в формате презентации или документа. Она должна демонстрировать способность самостоятельно провести анализ проекта, целевой аудитории и конкурентного поля и на основании полученных данных разработать обоснованную систему продвижения проекта в социальных сетях.

Критерии зачёта практической работы

№	Критерий	Максимум
1	Анализ текущего профиля проекта	10
2	Анализ конкурентов и ниши	15
3	Анализ и сегментация целевой аудитории	20
4	Мотивации, ситуации и триггеры аудитории	20
5	Каналы развития	10
6	Визуальная концепция и аккаунты для вдохновения	10
7	Рубрикаторы и система контента	10
8	Логика тестирования и дальнейшего развития стратегии	5
	Итого	100

Результат «зачтено» выставляется при получении от 40 до 100 баллов. Результат «не зачтено» выставляется при получении менее 40 баллов.

Работа не может быть зачтена независимо от суммы, если отсутствует анализ конкурентов, анализ и сегментация целевой аудитории, мотивации и триггеры аудитории либо система контента и рубрикаторы. Основанием для результата «не зачтено» также является формальное заполнение разделов без логической связи между ними.

Полные критерии, порядок доработки и повторной аттестации закреплены в локальном Порядке текущего контроля и промежуточной аттестации.

9. Оценочные и методические материалы

- практические домашние задания по работе с клиентом, анализу, контенту, съёмке и стратегии;
- формы брифа, анализа, сценария, контентной структуры и итоговой стратегии;
- учебные примеры оформления материалов и решений по темам программы;
- методические рекомендации по выполнению практических заданий;
- требования к структуре итоговой стратегии и её защите.

10. Условия реализации программы

Учебная среда	Личный кабинет на smmscourse.site с уроками, материалами, заданиями и учётом прогресса
Учебные материалы	Видеоуроки, тексты, шаблоны, задания и учебные примеры
Техника обучающегося	Компьютер или мобильное устройство, доступ в Интернет, браузер, средства воспроизведения аудио и видео
Идентификация	Регистрация обучающегося и создание индивидуальной учётной записи
Восстановление доступа	Через менеджера технической поддержки после проверки обращения
Техническая поддержка	+7 (993) 484-68-74; обращения обрабатываются с 09:00 до 21:00
Резервное копирование	Автоматическая резервная копия базы платформы один раз в сутки
Ответственная за реализацию	Бозова Елизавета Дмитриевна