

**СОДЕРЖАНИЕ И ГРАФИК ПРОГРАММЫ «МАРКЕТИНГОВОЕ НАСТАВНИЧЕСТВО»**

<b>Дата</b>	<b>Тема</b>
14 апреля, четверг 18:00 – 20:45	<p><b>Знакомство.</b> Презентация бизнесов. Выявление проблемных мест и задач, которые необходимо решить.</p> <p><b>Антикризисный маркетинг.</b> Стратегические приоритеты в новых реалиях</p> <p><i>Домашнее задание: выявление узких мест и зон роста в кризисный период</i></p>
21 апреля, четверг 18:00 – 20:45	<p><b>Анализ рынка и конкурентов.</b> Теоретический блок по анализу рынка и конкурентов.</p> <p>Разбор домашнего задания «Зоны Роста»</p> <p><i>Домашнее задание: «Анализ рынка. Анализ конкурентов»</i></p>
12 мая, четверг 18:00 – 20:45	<p><b>Целевая аудитория.</b> Теоретический блок и материалы по составлению портретов ЦА, сегментация. Глубинное интервью по методу Buyer Persona. Характеристика ЦА для ТЗ на таргет. Инсайты, барьеры, мотивы ЦА</p> <p>Разбор домашних заданий по анализу рынка и конкурентов.</p> <p><i>Домашнее задание «Целевая аудитория»</i></p>
26 мая, четверг 18:00 – 20:45	<p><b>УТП.</b> Теоретический блок по разработке УТП и созданию ценности. Треугольник бренда</p> <p>Разбор домашних заданий по Целевой Аудитории</p> <p><i>Домашнее задание по разработке УТП и треугольнику бренда</i></p>
9 июня, четверг 18:00 – 20:45	<p><b><i>Встреча с приглашенным экспертом</i></b></p> <p>Разбор домашних заданий по разработке УТП и треугольнику бренда</p>
23 июня, четверг 18:00 – 20:45	<p><b>Ценообразование. Продуктовая линейка.</b> Цена и ценность</p> <p><i>Домашнее задание «Ценообразование. Продуктовая линейка»</i></p>
7 июля, четверг	<p><b>«Путь потребителя» Customer Journey Map.</b> Точки контакта</p>

18:00 – 20:45	Разбор домашних заданий по ценообразованию и продуктовой линейке <i>Домашнее задание «Карта пути потребителя. Точки контакта»</i>
21 июля, четверг 18:00 – 20:45	<b><i>Встреча с приглашенным экспертом</i></b> Разбор домашних заданий «Карта пути потребителя»
4 августа, четверг 18:00 – 20:45	<b>Стратегия коммуникаций.</b> Тактический план коммуникаций. Контент-стратегия <i>Домашнее задание «Тактический план коммуникаций на год»</i>
18 августа, четверг 18:00 – 20:45	<b>Воронка маркетинга и продаж. Оценка эффективности</b> Разбор домашних заданий «Тактический план коммуникаций на год»  <i>Домашнее задание «Воронка маркетинга и продаж. Оценка эффективности»</i>
8 сентября, четверг 18:00 – 20:45	<b><i>Встреча с приглашенным экспертом</i></b> Разбор домашних заданий «Воронка маркетинга и продаж. Оценка эффективности»
22 сентября, четверг 18:00 – 20:45	<b><i>Итоговая встреча. Представление проектов. Защита. Подведение итогов</i></b>

#### **ТАЙМИНГ ЗАНЯТИЯ**

18:00 – 18:45 – 1 часть

18:45 – 19:00 – перерыв

19:00 – 19:45 – 2 часть

19:45 – 20:00 – перерыв

20:00 – 20:45 – 3 часть