

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. декана економічного факультету

_____ Гельман В.М.

«_____» _____ 2024

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Маркетинг соціальних мереж

підготовки магістрів
денної форм здобуття освіти
освітньо-професійна програма “Маркетинг”
галузі знань 07 Управління та адміністрування

ВИКЛАДАЧ *Малтиз Вікторія Віталіївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом і маркетингу*

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри кафедри управління
персоналом і маркетингу

Протокол №_1_ від “29” серпня 2024 р.
Завідувач кафедри управління персоналом і
маркетингу

_____ М.М.Іванов

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми
_____ В.В.Малтиз

2024 рік



Зв'язок з викладачем (викладачами):

Сезн ЗНУ повідомлення: <https://moodle.znu.edu.ua/user/profile.php?id=547>

E-mail: ma.viktorija@ukr.net

Телефон: (061)228-76-25 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: ZOOM, Telegram – за вибором викладача

Кафедра: Кафедра управління персоналом і маркетингу, просп. Соборний, 74 (5корпус ЗНУ), ауд.218-А

1. Опис навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни «Інтернет просування персоналу» є формування у студентів чіткого уявлення про інтернет-маркетинг, як про концепцію управління, діяльності спрямованої на вирішення завдань по організації просування пропозиції, які найбільшою мірою задовольняють потреби споживачів. Сформувані у студентів знання та навички з управління рекламною діяльністю і способами просування в соціальних мережах, щоб забезпечити успішну діяльність. Опанування студентами соціального медіа маркетингу, його функціоналу, з метою використання у своїй майбутній професійній діяльності.

Основними завданнями вивчення дисципліни є: засвоєння основних понять, категорій та методів маркетингу; оволодіння сучасними інструментами маркетингу з метою ефективного просування товарів і збільшення прибутку; засвоєння особливостей побудови електронного тіла бізнесу, формування візуалу та збалансованого контенту; формування портрету цільової аудиторії; створення ефективної реклами та опанування сучасних методів її просування; формування воронки продажів; набуття здатності до творчого пошуку напрямів і резервів удосконалення маркетингової діяльності підприємств, просування товарів через інтернет.

У результаті вивчення дисципліни, здобувачі вищої освіти повинні

Знати:

- понятійно-категоріальний апарат дисципліни;
- основи просування в інтернет просторі;
- типи, функції та принципи інтернет-маркетингу;
- основи побудови електронного профілю;
- особливості формування візуалу та збалансованого контенту для ефективного просування;
- особливості побудови портрету цільової аудиторії;
- особливості створення ефективного рекламного звернення;
- сучасні шляхи платного й безкоштовного просування;
- механізм створення та використання воронки продажів.

Уміти:

- вільно оперувати термінами та поняттями дисципліни;
- розрізняти типи, функції та принципи інтернет-маркетингу;
- формувати комплексу просування фахівця;
- просувати профіль за допомогою інтернет-маркетингу та маркетингу соціальних мереж;
- формувати воронку продажів;



- формувати цільову аудиторію, сегментувати ринок;
- будови профілю; формувати візуал і збалансований контент для ефективного просування профілю;
- створювати ефективне рекламне звернення, Retention маркетинг;
- оперувати сучасним функціоналом щодо платного й безкоштовного просування у соціальних мережах.

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Статус дисципліни	Вибіркова	
Семестр	3 -й	-й
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість годин	90 год.	
Лекційні заняття	12 год.	год.
Практичні заняття	10 год.	год.
Самостійна робота	68 год.	год.
Консультації	https://www.znu.edu.ua/ukr/university/departments/economy/navchalni_j_protses Понеділок 10:00-11:00, Середа 12:00-13:00 (ZOOM) : Інд: 279 153 7422 , Пароль: 12345	
Вид підсумкового семестрового контролю:	залік	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16269	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
-здатність ставити, формалізувати і вирішувати завдання, вміти системно аналізувати проблеми, генерувати нові ідеї (креативність); -здатність приймати обґрунтовані рішення; -здатність адаптації в новій ситуації з урахуванням впливу	Інтерактивні методи навчання (методи, які спрямовані на розвиток критичного мислення, його активізацію, на розвиток умінь здобувачів вищої освіти здійснювати аналіз, на оцінюваннях й узагальненнях фактів, методи, які зосереджені на формування відповідальності, прийнятті рішень, проведенню й оцінюванні вибору; що	Методи оцінювання: усне опитування, письмова перевірка, практичні роботи, розв'язання задач, тестування, розробка презентацій та ситуаційні завдання. Контрольні заходи включають поточний контроль, який здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретних видів навчальної діяльності. Поточний контроль може проводитися у формі усного опитування або письмового



чинників; -володіння відповідним понятійним апаратом і термінологією.	навчають усвідомлювати наслідки); практичні (розв'язування ситуаційних завдань, кейсів, ділових ігор, тренінгів).	контролю на практичних заняттях, виступів студентів при обговоренні питань на практичних заняттях, а також у формі комп'ютерного тестування. Залік.
--	---	--

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Створення профілю у мережі інтернет підготовка до просування.

Тема 1. Дослідження функцій і принципів створення цифрового профілю персоналу. Створення профілю в мережі інтернет. Вивчення функціонального інтерфейсу.

Тема 2. Формування збалансованого контенту. Сучасний функціонал соціальних мереж. Створення профілю на Urwork Україна.

Змістовий модуль 2.

Сучасні інструменти інтернету залучення.

Тема 3. Retention marketing. Воронка продажів.

Тема 4. Брендування. Оформлення візуалу. UI/UX дизайн. Figma. Canva.

Змістовий модуль 3.

Цільова аудиторія

Тема 5. Поняття та методи сегментування. Вибір цільового сегмента. Формування портрету цільової аудиторії. UGC

Змістовий модуль 4.

Платні і безкоштовні методи просування

Тема 6. Безкоштовні методи просування. Платні методи просування. (Таргетова реклама (функціонал рекламного кабінету).

4. Структура навчальної дисципліни

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття / роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1. Створення профілю у мережі інтернет підготовка до просування.				
Лекція 1	Тема 1. Дослідження функцій і принципів створення цифрового профілю персоналу.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 1	Тема 1. Дослідження функцій і принципів створення цифрового профілю персоналу.	2		1 раз на 2 тижні

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Інтернет просування персоналу



Самостійна робота	Тема 1. Дослідження функцій і принципів створення цифрового профілю персоналу - розміщено в СЕЗН ЗНУ Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	5		
Лекція 2	Тема 2. Формування збалансованого контенту. Сучасний функціонал соціальних мереж. Створення профілю на Urwork Україна.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 2	Тема 2. Формування збалансованого контенту. Сучасний функціонал соціальних мереж. Створення профілю на Urwork Україна.	1		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 2. Формування збалансованого контенту. Сучасний функціонал соціальних мереж. Створення профілю на Urwork Україна. розміщено в СЕЗН ЗНУ Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	12		
Змістовий модуль 2. Сучасні інструменти інтернету залучення.				
Лекція 3	Тема 3. Тема 3. Retention marketing. Воронка продажів	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 3	Тема 3. Тема 3. Retention marketing. Воронка продажів.	1		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 3. Тема 3. Retention marketing. Воронка продажів. - розміщено в СЕЗН ЗНУ Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	12		
Лекція 4	Тема 4. Брендування. Оформлення візуалу. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva.	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 4	Тема 4. Брендування. Оформлення візуалу. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva.	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 4. Брендування. Оформлення візуалу. Дизайн профілю. UI/UX дизайн. Figma. Canva. розміщено в СЕЗН ЗНУ Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	14		
Змістовий модуль 3. Цільова аудиторія				
Лекція 5	Тема 5. Поняття та методи сегментування. Вибір цільового сегмента Формування портрету цільової аудиторії. UGC	2		1 раз на 2 тижні

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Інтернет просування персоналу



Практичне заняття 5	Тема 5. Поняття та методи сегментування. Вибір цільового сегмента Формування портрету цільової аудиторії. UGC	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 5. Поняття та методи сегментування. Вибір цільового сегмента Формування портрету цільової аудиторії. UGC <i>Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ</i>	15		
Змістовий модуль 4. Платні і безкоштовні методи просування				
Лекція 6	Тема 6. Безкоштовні методи просування. Платні методи просування. (Таргетова реклама (функціонал рекламного кабінету).	2		1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 6	Тема 6. Безкоштовні методи просування. Платні методи просування. (Таргетова реклама (функціонал рекламного кабінету).	2		1 раз на 2 тижні
Самостійна робота	Тема 6. Безкоштовні методи просування. Платні методи просування. -Завдання для виконання (зміст) - розміщено в СЕЗН ЗНУ	15		

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/ роботи	Вид контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання*	Усього балів
1	2	3	4	5
Поточний контроль				
Практичне заняття №1 Самостійна робота №1	практичні: усне опитування тестовий контроль завдання кейс	<i>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</i>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	10
Практичне заняття №2 Самостійна робота №2	практичні: ситуаційне завдання, тестовий контроль, кейс	<i>Розміщено в СЕЗН ЗНУ</i>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	10
Практичне	практичні:	<i>Розміщено в</i>	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі	10



заняття №3 Самостійна робота №3	ситуаційне, кейс, завдання, тестовий контроль, завдання самостійної робота	СЕЗН ЗНУ	розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	
Практичне заняття №4 Самостійна робота №4	практичні: творче завдання, тестовий контроль, завдання	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	10
Практичне заняття №5 Самостійна робота №5	практичні: творче завдання, тестовий контроль, завдання	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	10
Практичне заняття №6 Самостійна робота №6	практичні: усне опитування, кейс, т естовий контроль завдання	Розміщено в СЕЗН ЗНУ	- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки; - 0 балів: студент не розв'язав задачу.	10
Усього за поточний контроль	6			60
Підсумковий контроль				
Залік	Теоретичне завдання (тестування)	Питання для підготовки: Розміщено в СЕЗН ЗНУ Тестове завдання.	Тестування передбачає 20 питань, кожне питання оцінюється в 0,5 бали	20
	Практичне завдання		- 5 балів: студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки; - 3-4 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками; - 2 бали: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками; - 1 бал: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки;	20



			- 0 балів: студент не розв'язав задачу.	
Усього за підсумковий контроль				40

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторниурсом)		

6. Основні навчальні ресурси

1. Шевчук І. Б. Бізнес у соціальних мережах : навч. посіб. Львів : Видавництво ННВК «АТБ», 2021. 219 с.
2. Вовк Н. С. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг. Львів : Видавництво «Новий світ-2000», 2021. 271 с.
3. Виноградова О. В., Дрокіна Н. І. Маркетингові технології управління Інтернет-проектами : навч. посіб. Київ : ДУТ, 2019. 351 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Київ : КМ-Букс. 2020. 880 с.
5. Малтиз В.В. Маркетинг комунікацій і соціальних мереж : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра всіх спеціальностей. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. с.120
6. Іванов М. М., Череп О. Г., Малтиз В. В., Терент'єва Н. В. Маркетинг : навч. посіб. для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра освітньо- професійних програм «Маркетинг», «Облік і аудит», «Фінанси і кредит», «Економічна кібернетика», «Міжнародна економіка», «Управління персоналом і економіка праці». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2021. 171 с.
7. Палеха Ю. І. Палеха О. Ю. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг. Київ : Ліра-К, 2020. 480 с.
8. Малтиз В. В., Вовченко Д. В., Панфьоров Д. М. ДНК та піраміда бренду як складова маркетингових інструментів впливу на поведінку споживача. Актуальні проблеми економіки. 2023. № 10 (268). С. 31–38.



9. Філіна О. В. Роль та види контенту при просуванні в соціальних мережах. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2020. № 1 (31). С. 75–81.

10. Маркетинг: навч. посіб. Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.

7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять є обов'язковим компонентом засвоєння дисципліни. За систематичні пропуски занять та не виконання завдань без поважної причини здобувач вищої освіти буде неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані під час консультацій або на в системі Moodle. Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дбайливо ставитись до матеріально-технічної бази університету, виконувати графік освітнього процесу, не допускати академічної заборгованості або вчасно ліквідувати її.

З даної дисципліни визнаються результати неформальної освіти згідно «Положенням Запорізького національного університету про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти». <http://surl.li/evcj1>. Доступність зазначеного документа для учасників освітнього процесу забезпечується шляхом його розміщення на офіційному веб-сайті ЗНУ <http://surl.li/emvpz>.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р. доступний за адресою: <https://tinyurl.com/yckze4jd>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.



ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ
Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**

Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua

Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):
<https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ:
<https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Інтернет просування персоналу

