



## Силабус курсу

### SMM менеджмент

Ступінь вищої освіти – магістр  
Освітньо-наукова програма «Міжнародний маркетинг»

Рік навчання: I, Семестр: II

Кількість кредитів: 4

Мова викладання: українська

### Керівник курсу

ППП

Мигаль Оксана Фелікссівна

Контактна інформація [o.myhal27@gmail.com](mailto:o.myhal27@gmail.com), +380676090349

### Опис дисципліни

Метою вивчення дисципліни «SMM менеджмент» є формування у студентів системи теоретичних знань щодо управління маркетингом в соціальних мережах та оволодіння практичними навичками розробки стратегій, вибору ефективних SMM-інструментів просування бізнесу, формування контенту, запуску рекламних компаній в мережі Інтернет.

### Структура курсу

Тема	Результати навчання	Завдання
Поняття SMM менеджменту, його основні функції та завдання	Знати сутність та види соціальних мереж, а також можливості та переваги їх для бізнесу	Поточне опитування
Розвиток SMM-стратегії	Вміти розробляти ефективні SMM-стратегії	Кейс
SMM-просування у Facebook	Вміти просувати бізнес-сторінки у Facebook та проводити таргетовану рекламу	Кейс
SMM-просування в Instagram	Вміти налаштовувати бізнес-акаунт в Instagram, залучати підписників та створювати контент-план	Кейс
Особливості просування в інших соціальних мережах	Знати особливості використання інструментів просування у таких соціальних мережах як Twitter, LinkedIn, You-Tube, TikTok	Кейс

Маркетингові комунікації в соціальних мережах	Вміти застосовувати інструменти просування у соціальних мережах, аналізувати цільову аудиторію та конкурентів у соціальних мережах	Кейс
Реклама в соціальних мережах	Знати особливості застосування різного виду реклами в соціальних мережах	Поточне опитування
Основи копірайтингу та відеоблогінгу	Вміти писати тексти різної стилістики, оформлювати публікації, створювати відеоконтент	Кейс
Особливості контенту в соціальних мережах	Вміти створювати ефективний контент та правильно взаємодіяти з цільовою аудиторією	Кейс
Формування та управління брендами в соціальних мережах	Використовувати соціальні мережі для формування та просування персонального бренду	Кейс

### **Літературні джерела**

1. Aaron Agius, Gián Clancey. *Faster, Smarter, Louder: Master Attention in a Noisy Digital Market*. 2019. 256 p.
2. Andrew Macarthy. *Social Media Planner 2022: Plan Your Social Media Posting Schedule and Content Weekly for the Business Year (Facebook, Instagram, Twitter Calendar)*. 2021. 135 p.
3. Andrew Macarthy. *Social Media Marketing Tips: Essential Advice, Hints and Strategy for Business: Facebook, Twitter, Pinterest, Google+, YouTube, Instagram, LinkedIn, and More*. 2018. 243 p.
4. Brittany Hennessy. *Influencer: Building Your Personal Brand in the Age of Social Media*. 2018. 273 p.
5. Chris Carter. *Become a Content Brand: Build a Team, Own Your Audience, & Create Video Your Customers Will Love*. 2019. 233 p.
6. Dave Kerpen, Michelle Greenbaum, Rob Berk. *Likeable Social Media, Third Edition: How To Delight Your Customers, Create an Irresistible Brand, & Be Generally Amazing On All Social Networks That Matter*. 2019. 320 p.
7. Gavin Turner . *Content Marketing: Proven Strategies to Attract an Engaged Audience Online with Great Content and Social Media to Win More Customers, Build your Brand and Boost your Business*. 2019. 179 p.
8. J.E. Ford. *Social Media Marketing for the Future: Strategies for 2022 & Beyond: Stay Ahead of the Competition*. 2022. 109 p.
9. Jason McDonald Ph.D. *Social Media Marketing Workbook: How to Use Social Media for Business (2022 Online Marketing)*. 2022. 448 p.
10. Jason Miles. *Instagram Power, Second Edition: Build Your Brand and Reach More Customers with Visual Influence*. 2019. 288 p.
11. Mira Aronov. *Instagram Marketing For Brands: Instagram Marketing Strategy To Grow Your Audience And Boost Sales: Instagram Social Media Marketing*. 2021. 26 p.
12. Nicolas Borl. *Social media influencer: Discover the 12 golden rules of online marketing, social media marketing and instagram marketing*. 2018. 87 p.
13. Razard Adekunle. *Complete Social Media Advertising Guide: How to Create High Converting Facebook, Google, Instagram, TikTok, Snapchat, Reddit, Pinterest, Twitter, and LinkedIn Ads*. 2021. 484p.
14. Simon Kingsnorth. *Digital Marketing Strategy: An Integrated Approach to Online Marketing*. 3<sup>rd</sup> edition. 2022. 416 p.
15. Sheldon Adams. *Social Media Marketing For Small Business 2022: 10 In 1: The Most Complete SMM Guide To Get More Customers For Your Enterprise. Including Instagram, Facebook, LinkedIn, Pinterest YouTube and TikTok*. 2022. 232 p.
16. Thad Vito. *How To Use Social Media For Marketing: Discovering The Power Of Digital In Business: Blogging Basics*. 2021. 34 p.
17. Думайн Б. Безономіка. *Як Amazon змінює життя*. К., 2020. 368 с.
18. Кеннелл, Ш., Тревіс Б. *Секрети YouTube. Посібник зі зростання кількості підписників та прибутку за допомогою відеовпливу*. К.: Book Chef, 2021. 204 с.
19. Огляд методів аналітики в Instagram: метрики, інструменти, поради [Електроний ресурс]. Режим доступу: <https://www.bizmaster.xyz/2019/03/oglyad-metodiv-analytyky-v-instagrammetryky-instrumenty-porady.html>
20. Фріп С. *Без фільтрів. Інсайдерська історія Instagram*. К., 2020. 384 с.

### **Політика оцінювання**

**Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету (інституту) за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

**Політика щодо академічної доброчесності:** Письмові роботи підлягають перевірці на наявність плагіату та допускаються до захисту з коректними текстовими запозиченнями.

Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів заборонено.

**Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, війсьний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в онлайн формі за погодженням із керівником курсу.

### Оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «SMM менеджмент» визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3
30%	40%	30%
Усне опитування (1-5 теми) – 6 балів за тему – макс. 30 балів Модульна контрольна робота (теми 1-5) – макс. 70 балів	Усне опитування (теми 6-10) – 6 балів за тему - макс. 30 балів Модульна контрольна робота (теми 6-10) – макс. 70 балів	Підготовка КПЗ – макс.40 балів. Захист КПЗ – макс. 40 балів. Участь у тренінгах – макс. 20 балів

Шкала оцінювання студентів:

ЕС TS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом