

Индивидуальный предприниматель Ширяев Павел Евгеньевич

ИНН: 422372839869

ОГРНИП: 317420500026815

Лицензия № Л035-01199-54/01540111

УТВЕРЖДЕНО

Приказом № 3 (в ред. Приказов № 5 и № 6 от 29.09.2026) от «29» сентября 2026 г.

_____ (подпись)

Индивидуальный предприниматель Ширяев П.Е.

**Дополнительная общеобразовательная программа –
дополнительная общеразвивающая программа**

«Маркетинг и нейросети»

Направленность программы: социально-гуманитарная

Возраст обучающихся: от 18 лет

Срок освоения образовательной программы: 6 месяцев (26 недель)

Общее количество часов освоения образовательной программы – 237 ак.ч.

Форма обучения: очная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Разработчик:

Ширяев Павел Евгеньевич

Новосибирск 2026

Паспорт дополнительной общеобразовательной программы – дополнительной общеразвивающей программы «Маркетинг и нейросети»

Название ДОП	«Маркетинг и нейросети»
Сведения об авторе	Индивидуальный предприниматель Ширяев Павел Евгеньевич
Нормативно-правовая база	– Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»; – Постановление Правительства Российской Федерации от 18.09.2020 № 1490 «О лицензировании образовательной деятельности»; – Постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2020 № 1441 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг»; – Постановление Правительства Российской Федерации от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»; – Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
Материально-техническая база	Образовательная платформа https://learn.pavelshiriaev.ru : личный кабинет обучающегося, учебные материалы, записи онлайн-занятий, раздел онлайн-занятий с трансляцией и лентой вопросов. Правом использования информационного ресурса обладает Ширяев Павел Евгеньевич (владелец домена).
Год разработки	2026
Структура программы	Программа состоит из 22 модулей (238 уроков), онлайн-занятий с педагогом и итоговой аттестации. Все модули входят в обязательную часть.
Направленность	Социально-гуманитарная
Возраст обучающихся	от 18 лет
Форма обучения	Очная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий
Срок реализации	6 месяцев (26 недель)
Общее количество часов освоения	237 ак.ч.

Актуальность

Эксперты, специалисты и предприниматели, которые продают свои услуги и знания (консультации, обучение, сопровождение), всё чаще сталкиваются с одной проблемой: профессиональный уровень высокий, а системного потока клиентов нет. Для его создания нужны знания маркетинга и продаж в онлайн, а объём рутинной работы (контент, реклама, переписка, аналитика) превышает возможности одного человека.

Нейросети позволяют специалисту выполнять значительную часть маркетинговых задач самостоятельно: готовить контент, материалы для рекламы, страницы и воронки

продаж, анализировать результаты. Программа формирует у обучающихся системное понимание маркетинга и продаж в онлайн и навыки применения нейросетей в этой работе.

Новизна

Новизна программы – в соединении методики построения воронки продаж для экспертных услуг с практическим применением нейросетей на каждом её этапе: от формулировки продукта и предложения до рекламы и аналитики.

Обучающийся работает на материале собственного продукта и собственного блога: каждый модуль завершается практическим заданием, а результаты разбираются с педагогом на еженедельных онлайн-занятиях.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка
2. Учебный план. Рабочая программа. Календарный учебный график
3. Организационно-педагогические условия реализации программы
4. Планируемые результаты освоения образовательной программы
5. Методические и оценочные материалы
6. Список литературы и информационных ресурсов

1. Пояснительная записка

Дополнительная общеразвивающая программа «Маркетинг и нейросети» реализуется в рамках подвида «дополнительное образование детей и взрослых» и имеет социально-гуманитарная направленность. Программа реализуется индивидуальным предпринимателем Ширяевым Павлом Евгеньевичем на основании: лицензия на осуществление образовательной деятельности № Л035-01199-54/01540111 от 21.11.2024, выдана Министерством образования Новосибирской области, вид образования: дополнительное образование, подвид: дополнительное образование детей и взрослых.

1.1. Нормативные основания разработки программы

Дополнительная общеразвивающая программа разработана на основе следующих нормативно-правовых актов:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 18.09.2020 № 1490 «О лицензировании образовательной деятельности»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2020 № 1441 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных»;
- Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе»;
- Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».

1.2. Цель программы

Формирование у обучающихся знаний, умений и навыков продвижения и продажи собственных услуг и продуктов в сети Интернет с применением нейросетей: создание продукта и предложения, ведение блога, построение воронки продаж, проведение продающих консультаций, привлечение клиентов из бесплатных и платных источников, анализ результатов.

1.3. Задачи программы

Обучающие:

- познакомить с устройством воронки продаж экспертных услуг и её элементами;
- научить формулировать продукт и предложение для целевой аудитории;
- научить вести блог и получать из него заявки, проводить продающие консультации;
- научить применять нейросети для подготовки контента, рекламных материалов, страниц и лид-магнитов;
- познакомить с платными и бесплатными источниками привлечения клиентов, требованиями к рекламе и приёму оплат.

Развивающие:

- развить навыки анализа целевой аудитории и конкурентов;
- развить навыки планирования и оценки результатов по показателям воронки;
- развить навыки деловой коммуникации с клиентами и подрядчиками.

Воспитательные:

- сформировать ответственное отношение к клиентам и обещаниям в рекламе;
- сформировать установку на честные продажи без давления и выдуманных фактов;
- сформировать привычку к системной работе и регулярному анализу результатов.

1.4. Категория обучающихся

Программа предназначена для лиц от 18 лет: экспертов, специалистов, фрилансеров, консультантов, тренеров и предпринимателей, которые продают собственные услуги или знания. Специальная подготовка не требуется: достаточно навыков пользователя персонального компьютера и сети Интернет.

1.5. Форма обучения

Очная форма обучения с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Обучение включает два вида занятий:

- синхронные онлайн-занятия с педагогом в режиме видеоконференции: еженедельно, 26 занятий продолжительностью не менее 1 ак.ч. (45 минут) каждое; на занятиях педагог разбирает работы обучающихся (блог, продукт, воронку, рекламу) и отвечает на вопросы в реальном времени;
- работа обучающегося в личном кабинете на образовательной платформе <https://learn.pavelshiriaev.ru>: изучение учебных материалов модулей и выполнение практических заданий.

Программа реализуется в пяти форматах сопровождения, которые различаются составом онлайн-занятий и сроком доступа по договору:

- формат «Маркетинг и нейросети» – онлайн-занятия в мини-группе с разбором работ каждого участника, первичная консультация с составлением плана обучения, чат обратной связи с педагогом;

- формат «Мастер-группа» – онлайн-занятия в мини-группе с разбором работ каждого участника, первичная консультация с составлением плана обучения, чат обратной связи с педагогом;
- формат «Персональный» – индивидуальные онлайн-занятия с педагогом (1 на 1) с разбором работ обучающегося, первичная консультация с составлением плана обучения, обратная связь педагога в личной переписке;
- формат «Клиенты из соцсетей» – онлайн-занятия в мини-группе с разбором работ каждого участника в течение 8 недель, чат обратной связи с педагогом;
- формат «Клуб» – еженедельные онлайн-занятия с педагогом для всех участников, разбор работ по заявкам участников, общий чат участников.

Количество онлайн-занятий с педагогом определяется форматом: «Маркетинг и нейросети», «Клуб» – еженедельно; «Мастер-группа», «Клиенты из соцсетей» – 8 еженедельных занятий в мини-группе; «Персональный» – индивидуальные занятия. Обучающийся, прошедший меньше 26 онлайн-занятий, осваивает соответствующий объём самостоятельно по материалам и записям занятий.

1.6. Режим занятий и условия приёма

Рекомендуемый режим: 10–12 ак.ч. в неделю, включая одно онлайн-занятие с педагогом.

Длительность академического часа – 45 минут.

Язык обучения – русский.

Зачисление – на основании договора об оказании платных образовательных услуг (акцепт оферты) и оплаты обучения.

2. Учебный план. Рабочая программа. Календарный учебный график

2.1. Учебный план

Количество часов указано в академических часах; длительность академического часа – 45 минут.

№	Наименование модуля	Всего	Теория	Практика	Форма контроля
	Обязательная часть				
1	Введение	2,5	1	1,5	практические задания
2	Технические нюансы	11	5	6	практические задания
3	Введение в нейросети	13,5	6	7,5	практические задания
4	Продукт и оффер	15,5	7	8,5	практические задания
5	Продающие консультации	9	4	5	практические задания
6	Юридические аспекты	5,5	2,5	3	практические задания
7	Приём оплат и рассрочки	5,5	2,5	3	практические задания
8	Быстрые продажи	18	8	10	практические задания
9	Упаковка соцсетей	13,5	6	7,5	практические задания
10	Ведение блога	14,5	6,5	8	практические задания
11	Генерация заявок с блога	8	3,5	4,5	практические задания
12	Лид-магнитная воронка	13,5	6	7,5	практические задания
13	Подготовка к запуску рекламы	7	3	4	практические задания
14	Бесплатное продвижение	21	9,5	11,5	практические задания
15	Платная реклама	27	12	15	практические задания
16	Аналитика	1,5	0,5	1	практические задания
17	Продажи через запуски	8	3,5	4,5	практические задания
18	Продажи недорогих продуктов	4,5	2	2,5	практические задания
19	Усиление продукта	1,5	0,5	1	практические задания
20	Создание сайта	2,5	1	1,5	практические задания
21	Команда и масштабирование	3,5	1,5	2	практические задания
22	Подрядчики, софт и эфиры	2,5	1	1,5	практические задания
	Онлайн-занятия с педагогом (26 занятий)	26		26	участие, разбор заданий
	Итоговая аттестация	2		2	зачёт
	ИТОГО	237	92,5	144,5	

2.2. Рабочая программа

Модуль 1. Введение

Вводный модуль: цели и порядок обучения, работа с платформой, постановка личной цели.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
1.1	Как пользоваться базой знаний	0	0,5	практическое задание
1.2	Как получить результат	0	0	–
1.3	Как всё успевать	0,5	0,5	практическое задание
1.4	Как задавать вопросы в чате	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	1	1,5	

Модуль 2. Технические нюансы

Техническая база онлайн-продаж: каналы и аккаунты в социальных сетях и мессенджерах, проведение эфиров, работа с документами и онлайн-досками.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
2.1	Нюансы ведения Telegram-каналов	0,5	0,5	практическое задание
2.2	Нюансы ведения каналов в MAX	0,5	0,5	практическое задание
2.3	Нюансы ведения ВКонтакте	0,5	0,5	практическое задание
2.4	Нюансы ведения Instagram*	0,5	0,5	практическое задание
2.5	Нюансы ведения Threads	0	0	–
2.6	Нюансы ведения YouTube	0,5	0,5	практическое задание
2.7	Нюансы ведения TikTok	0,5	0,5	практическое задание
2.8	Нюансы ведения Pinterest	0,5	0,5	практическое задание
2.9	Как обезопасить свои аккаунты	0,5	0,5	практическое задание
2.10	Второй аккаунт в Telegram и MAX	0	0	–
2.11	Как проводить прямые эфиры и вебинары	0	0,5	практическое задание
2.12	Ссылки с кодовыми словами	0	0	–
2.13	Быстрые заготовленные ответы	0	0	–
2.14	OBS: Как записывать стильные уроки	0,5	0,5	практическое задание
2.15	Упаковка материалов в базу знаний	0	0,5	практическое задание
2.16	Трансляция Zoom на YouTube	0	0	–
2.17	Знакомство с Google-документами	0	0	–
2.18	Сборка анкеты для записи на консультацию	0,5	0,5	практическое задание
2.19	Интеллект-карты в Miro	0	0	–
	Итого по модулю	5	6	

* Instagram, Facebook, Threads – продукты компании Meta Platforms Inc., признанной экстремистской организацией; её деятельность запрещена на территории Российской Федерации. Реклама в этих сервисах для аудитории в России запрещена (ч. 10.7 ст. 5 Федерального закона № 38-ФЗ).

Модуль 3. Введение в нейросети

Применение нейросетей в маркетинге: подготовка контента, презентаций, лид-магнитов с помощью Claude и специализированных нейросетей, проверка результата.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
---	------	--------	----------	----------

3.1	Свой сервер и чистый IP (Россия)	0	0	–
3.2	Знакомство с Claude	0,5	0,5	практическое задание
3.3	Claude Code: доступ к серверу	0	0	–
3.4	Перенос наработок из ChatGPT	0,5	0,5	практическое задание
3.5	Обучение Claude вашему стилю	0,5	0,5	практическое задание
3.6	Презентации в Claude	0,5	0,5	практическое задание
3.7	Российский сервер для сайтов	0	0	–
3.8	Сайт на Claude	0,5	1	практическое задание
3.9	Разбор созвонов с Claude	0	0,5	практическое задание
3.10	Баннеры в Gemini	1	1	практическое задание
3.11	Нейромышление	0,5	0,5	практическое задание
3.12	Нейрокоуч на Claude	0,5	0,5	практическое задание
3.13	Claude через Telegram-бота	0,5	0,5	практическое задание
3.14	Claude для продаж в переписках	0,5	1	практическое задание
3.15	Безопасность и починка багов	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	6	7,5	

Модуль 4. Продукт и оффер

Определение продукта и целевой аудитории, формулировка предложения, упаковка продуктовой линейки.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
4.1	Что и кому вы продаёте	0,5	1	практическое задание
4.2	Поиск конкурентов	0,5	1	практическое задание
4.3	Анализ конкурентов	0,5	0,5	практическое задание
4.4	С чего начать: формат продукта	1	1	практическое задание
4.5	Как правильно выбрать цену	0,5	0,5	практическое задание
4.6	Продуктовая линейка	0,5	0,5	практическое задание
4.7	Создание программы	0,5	1	практическое задание
4.8	Разработка сильного оффера	1	1	практическое задание
4.9	Докрутка оффера	0,5	0,5	практическое задание
4.10	Ведение клиентов	0,5	0,5	практическое задание
4.11	Своя платформа на Claude	0,5	0,5	практическое задание
4.12	Создание нейрокуратора	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	7	8,5	

Модуль 5. Продающие консультации

Продающая консультация: структура, диагностика запроса, презентация продукта, работа с возражениями.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
5.1	Структура продающей консультации	1	1	практическое задание
5.2	Общение с людьми, оставившими заявку	0,5	0,5	практическое задание
5.3	Работа с заявками после созвона	0,5	0,5	практическое задание
5.4	Создание журнала созвонов	0	0	–
5.5	Созвоны: где вести, запись, разбор	0,5	0,5	практическое задание
5.6	Увеличение доходимости до консультации	0,5	0,5	практическое задание
5.7	Тренировка продаж с ChatGPT	0	0,5	практическое задание
5.8	Способ быстро прокачаться в продажах	0,5	0,5	практическое задание
5.9	Таблица для расчёта конверсий	0	0,5	практическое задание
5.10	Нейропродавец, который выводит на созвон	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	4	5	

Модуль 6. Юридические аспекты

Правовые основы продаж в онлайн: самозанятость и ИП, договоры и оферты, возвраты, персональные данные.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
6.1	Правовые основы онлайн-продаж	0,5	0,5	практическое задание
6.2	Оформление самозанятости и ИП	0,5	0,5	практическое задание
6.3	Уведомление в Роскомнадзор о ПД	0,5	0,5	практическое задание
6.4	Шаблон публичной оферты	0	0,5	практическое задание
6.5	Шаблон Политики конфиденциальности	0	0	–
6.6	Шаблон согласия на обработку ПД	0	0	–
6.7	Шаблон Согласия на рекламные материалы	0	0	–
6.8	Шаблон договора с подрядчиком	0,5	0,5	практическое задание
6.9	Шаблон партнёрского договора	0,5	0,5	практическое задание
6.10	Шаблон договора с приглашённым спикером	0	0	–
	Итого по модулю	2,5	3	

Модуль 7. Приём оплат и рассрочки

Приём оплат: платёжные сервисы, банковские рассрочки, кассовые чеки, повышение доли оплат.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
7.1	Подключение Продамуса	0,5	0,5	практическое задание
7.2	Страница оплаты с Продамусом на Claude	1	1	практическое задание
7.3	Рассрочки и отказы по ним	0,5	0,5	практическое задание
7.4	Если клиент хочет договор	0	0	–
7.5	Если клиент просит возврат	0,5	0,5	практическое задание

7.6	АктивКредит – рассрочки для граждан СНГ	0	0,5	практическое задание
7.7	МаниФест: внутренние рассрочки	0	0	–
7.8	Приём оплат от зарубежных клиентов и правовые ограничения (запрет оплаты цифровой валютой, Федеральный закон № 282-ФЗ)	0	0	–
	Итого по модулю	2,5	3	

Модуль 8. Быстрые продажи

Способы получения первых заявок и продаж без рекламного бюджета: связки для блога, личных сообщений и сообществ.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
8.1	Зачем нужны быстрые продажи	0	0	–
8.2	Приглашение списка контактов	0	0	–
8.3	Приглашение старых клиентов	0	0,5	практическое задание
8.4	Stories с приглашением на консультацию	0,5	0,5	практическое задание
8.5	Пост с приглашением на консультацию	0,5	0,5	практическое задание
8.6	Рассылка по своей аудитории в Telegram	0,5	0,5	практическое задание
8.7	Рассылка по своей аудитории в Instagram*	0,5	0,5	практическое задание
8.8	Быстрый запуск на свою аудиторию	0,5	0,5	практическое задание
8.9	Челлендж бесплатных консультаций	0,5	0,5	практическое задание
8.10	Подарок в личных сообщениях	0	0,5	практическое задание
8.11	Тест в личных сообщениях	0,5	0,5	практическое задание
8.12	Игральная кость	0	0,5	практическое задание
8.13	Прямой эфир с разбором кейса	0,5	0,5	практическое задание
8.14	Контентный прямой эфир	0,5	0,5	практическое задание
8.15	Интервью с клиентом	0,5	0,5	практическое задание
8.16	Эфир с разборами подписчиков	0,5	0,5	практическое задание
8.17	Пост с разборами подписчиков	0,5	0,5	практическое задание
8.18	Поиск чатов с целевой аудиторией	0,5	0,5	практическое задание
8.19	Визитки в профильных чатах	0	0,5	практическое задание
8.20	Подарок в профильных чатах	0	0	–
8.21	Поиск клиентов в чатах	0,5	0,5	практическое задание
8.22	Поиск клиентов через Авито	0,5	0,5	практическое задание
8.23	Инвайтинг	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	8	10	

* Instagram, Facebook, Threads – продукты компании Meta Platforms Inc., признанной экстремистской организацией; её деятельность запрещена на территории Российской Федерации. Реклама в этих сервисах для аудитории в России запрещена (ч. 10.7 ст. 5 Федерального закона № 38-ФЗ).

Модуль 9. Упаковка соцсетей

Упаковка профиля и каналов в социальных сетях и мессенджерах: описание, оформление, закреплённые материалы.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
9.1	Пирамида Дилтса	0,5	0,5	практическое задание
9.2	Отстройка от конкурентов	0,5	0,5	практическое задание
9.3	Упаковка Telegram-канала	0,5	0,5	практическое задание
9.4	Упаковка канала в МАХ	0,5	1	практическое задание
9.5	Упаковка сообщества ВКонтакте	0,5	0,5	практическое задание
9.6	Упаковка Instagram*	0,5	0,5	практическое задание
9.7	Упаковка YouTube-канала	0,5	0,5	практическое задание
9.8	Пост в закрепе	0,5	0,5	практическое задание
9.9	Первые посты в канале	0,5	0,5	практическое задание
9.10	Упаковка личного аккаунта в Telegram	0,5	0,5	практическое задание
9.11	Упаковка личной страницы ВКонтакте	0,5	0,5	практическое задание
9.12	Приглашение подписчиков из других соцсетей	0	0,5	практическое задание
9.13	Приглашение в канал списка контактов	0	0,5	практическое задание
9.14	Упаковка кейсов клиентов	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	6	7,5	

* Instagram, Facebook, Threads – продукты компании Meta Platforms Inc., признанной экстремистской организацией; её деятельность запрещена на территории Российской Федерации. Реклама в этих сервисах для аудитории в России запрещена (ч. 10.7 ст. 5 Федерального закона № 38-ФЗ).

Модуль 10. Ведение блога

Ведение блога: модели и структура контента, контент-план, вовлечение аудитории.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
10.1	Модели ведения блога	0,5	0,5	практическое задание
10.2	Главная задача блога	0	0,5	практическое задание
10.3	Как сделать блог интересным	0,5	0,5	практическое задание
10.4	Ажиотаж, лояльность и вовлечение	0,5	0,5	практическое задание
10.5	Что не стоит делать в блоге	0	0,5	практическое задание
10.6	Продающий визуал	0,5	0,5	практическое задание
10.7	Цепляющие тексты	0,5	0,5	практическое задание
10.8	Идеи для заголовков	0,5	0,5	практическое задание
10.9	Создание банка идей	0,5	0,5	практическое задание
10.10	Готовый контент-план	1	1,5	практическое задание
10.11	Добавление прямых эфиров	0,5	0,5	практическое задание
10.12	Добавление подкастов и видео	0,5	0,5	практическое задание
10.13	Переплетение контента в единую сеть	0,5	0,5	практическое задание
10.14	Отзывы и кейсы	0,5	0,5	практическое задание

	Итого по модулю	6,5	8	
--	------------------------	------------	----------	--

Модуль 11. Генерация заявок с блога

Механики получения заявок из блога: посты, эфиры, розыгрыши, тесты, продукты начального уровня.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
11.1	Календарь активностей	0	0	–
11.2	Быстрый запуск на свою аудиторию	0,5	0,5	практическое задание
11.3	Игральная кость	0	0	–
11.4	Подарок в личных сообщениях	0	0	–
11.5	Тест в личных сообщениях	0,5	0,5	практическое задание
11.6	Пост с разборами подписчиков	0	0,5	практическое задание
11.7	Ответы на вопросы в личных сообщениях	0	0,5	практическое задание
11.8	Прямой эфир с разбором кейса	0,5	0,5	практическое задание
11.9	Контентный прямой эфир	0,5	0,5	практическое задание
11.10	Интервью с клиентом	0,5	0,5	практическое задание
11.11	Эфир с разборами подписчиков	0,5	0,5	практическое задание
11.12	Пост с прямым призывом на консультацию	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	3,5	4,5	

Модуль 12. Лид-магнитная воронка

Лид-магнитная воронка: выбор и создание лид-магнита, серия сообщений, переход к продаже.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
12.1	Разбор моей лид-магнитной воронки	0	0	–
12.2	Виды лид-магнитов и какой выбрать вам	0	0,5	практическое задание
12.3	Поиск идей для лид-магнита	0	0	–
12.4	Тест идей лид-магнита через TG Ads	0,5	0,5	практическое задание
12.5	Лид-магнит в формате 1 видео	0,5	1	практическое задание
12.6	Лид-магнит в формате 3 видео	0,5	1	практическое задание
12.7	Лид-магнит в формате кейса	0,5	0,5	практическое задание
12.8	Запись видео	0,5	0,5	практическое задание
12.9	Сборка лид-магнита	0,5	0,5	практическое задание
12.10	Серия сообщений для бота	1	1	практическое задание
12.11	Сборка Telegram-бота	0,5	0,5	практическое задание
12.12	Сборка MAX-бота	0,5	0,5	практическое задание
12.13	Сборка ВК-бота	0,5	0,5	практическое задание
12.14	Работа с базой подписчиков в боте	0,5	0,5	практическое задание

	Итого по модулю	6	7,5	
--	------------------------	----------	------------	--

Модуль 13. Подготовка к запуску рекламы

Подготовка к рекламе: метки UTM, маркировка рекламы, показатели эффективности, реинвестирование.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
13.1	Подготовка к запуску рекламы	0,5	0,5	практическое задание
13.2	UTM-метки и Яндекс Метрика	0,5	0,5	практическое задание
13.3	Посадочная страница	1	1,5	практическое задание
13.4	Анонс лид-магнита по своей базе	0	0	–
13.5	Добавление кнопки к посту в закрепе	0,5	0,5	практическое задание
13.6	Как быстро окупать вложения в рекламу	0	0	–
13.7	Что писать новым подписчикам	0,5	0,5	практическое задание
13.8	Сколько вкладывать в рекламу	0	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	3	4	

Модуль 14. Бесплатное продвижение

Продвижение без рекламного бюджета: комментинг, эфиры, обмен аудиторией, нетворкинг, конференции, собственные мероприятия.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
14.1	Нейробот для поиска клиентов в чатах	0,5	0,5	практическое задание
14.2	Комментинг в каналах с ЦА	0	0,5	практическое задание
14.3	Нейрокомментинг	0	0,5	практическое задание
14.4	Продвижение через Threads*	0,5	0,5	практическое задание
14.5	НейроThreads	0,5	0,5	практическое задание
14.6	Нейрокомментинг в Threads*	0	0	–
14.7	НейроPinterest	0,5	0,5	практическое задание
14.8	НейроАвито	1	1	практическое задание
14.9	SEO-блог на Claude	0,5	0,5	практическое задание
14.10	Продвижение через короткие видео	0,5	1	практическое задание
14.11	Нейровидео	0,5	0,5	практическое задание
14.12	Нейрокарусели	0,5	0,5	практическое задание
14.13	Нейромонтаж	0,5	0,5	практическое задание
14.14	Продвижение через длинные видео	0,5	0,5	практическое задание
14.15	НейроPR: бесплатные публикации в СМИ	0,5	0,5	практическое задание
14.16	Спикерство на чужих курсах	0,5	0,5	практическое задание
14.17	Конференции	0,5	0,5	практическое задание
14.18	Экспертные круги	0,5	0,5	практическое задание

14.19	Папки с каналами	0	0,5	практическое задание
14.20	Марафоны и интенсивы	0	0	–
14.21	Нетворкинг	0,5	0,5	практическое задание
14.22	Организация мероприятий	0,5	0,5	практическое задание
14.23	Взаимопиар: совместные прямые эфиры	0,5	0,5	практическое задание
14.24	Socpower	0	0	–
	Итого по модулю	9,5	11,5	

* Instagram, Facebook, Threads – продукты компании Meta Platforms Inc., признанной экстремистской организацией; её деятельность запрещена на территории Российской Федерации. Реклама в этих сервисах для аудитории в России запрещена (ч. 10.7 ст. 5 Федерального закона № 38-ФЗ).

Модуль 15. Платная реклама

Платные источники привлечения: посевы в каналах, Telegram Ads, Яндекс Директ, реклама ВКонтакте и в других площадках; применение нейросетей в подготовке и ведении рекламы.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
15.1	Нейрокомментинг	0	0,5	практическое задание
15.2	Реклама в TG-каналах с подрядчиком	0,5	0,5	практическое задание
15.3	Реклама в TG-каналах самостоятельно	1,5	1,5	практическое задание
15.4	Реклама в МАХ-каналах с подрядчиком	0,5	0,5	практическое задание
15.5	Реклама в МАХ-каналах самостоятельно	1	1,5	практическое задание
15.6	Telegram Ads с подрядчиком	0,5	0,5	практическое задание
15.7	Telegram Ads самостоятельно	1	1	практическое задание
15.8	Telegram Ads на автопилоте с Claude	0,5	0,5	практическое задание
15.9	Яндекс Директ с подрядчиком	0,5	0,5	практическое задание
15.10	Яндекс Директ самостоятельно	1	1,5	практическое задание
15.11	Яндекс Директ на автопилоте с Claude	1	1	практическое задание
15.12	Таргет во ВКонтакте с подрядчиком	0,5	0,5	практическое задание
15.13	Таргет ВКонтакте самостоятельно	1	1,5	практическое задание
15.14	Таргет ВКонтакте на автопилоте с Claude	1	1	практическое задание
15.15	Таргет в Meta* для зарубежных рынков: с подрядчиком	0,5	0,5	практическое задание
15.16	Таргет в Meta* для зарубежных рынков: самостоятельно	0	0,5	практическое задание
15.17	Таргет в Meta* для зарубежных рынков: на автопилоте с Claude	0,5	0,5	практическое задание
15.18	Google Ads на автопилоте с Claude	0,5	1	практическое задание
	Итого по модулю	12	15	

* Instagram, Facebook, Threads – продукты компании Meta Platforms Inc., признанной экстремистской организацией; её деятельность запрещена на территории Российской Федерации. Реклама в этих сервисах для аудитории в России запрещена (ч. 10.7 ст. 5 Федерального закона № 38-ФЗ).

Модуль 16. Аналитика

Сквозная аналитика: связь рекламы, заявок и оплат, расчёт реальной стоимости клиента.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
16.1	Центр отчётов на автопилоте с Claude	0,5	1	практическое задание
	Итого по модулю	0,5	1	

Модуль 17. Продажи через запуски

Продажи через запуск: прогрев, вебинар, серия публикаций, обработка заявок, масштабирование.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
17.1	Что такое запуск и из чего он состоит	0	0,5	практическое задание
17.2	Прогрев перед запуском	0	0	—
17.3	Продающий эфир/вебинар	0,5	0,5	практическое задание
17.4	Бот для напоминания о вебинаре	1	1	практическое задание
17.5	Серия постов для запуска	0,5	0,5	практическое задание
17.6	Обработка заявок	0	0	—
17.7	Усиление результатов запуска	0,5	0,5	практическое задание
17.8	Запуск через 3 видео или эфира	0,5	0,5	практическое задание
17.9	Добавление канала для списка предзаписи	0	0,5	практическое задание
17.10	Масштабирование запускowej модели	0	0	—
17.11	Превращение вебинара в автовебинар	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	3,5	4,5	

Модуль 18. Продажи недорогих продуктов

Продажи продуктов начального уровня: страница оплаты, продажи в переписке, воронка, подписка.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
18.1	Перед запуском недорогого продукта	0	0	—
18.2	Страница оплаты недорогого продукта	0,5	0,5	практическое задание
18.3	Нейропродавец, который продаёт сам	0,5	0,5	практическое задание
18.4	Схема продажи через запуск	0,5	0,5	практическое задание
18.5	Схема продажи в воронке	0,5	1	практическое задание
18.6	Схема продажи клуба	0	0	—
	Итого по модулю	2	2,5	

Модуль 19. Усиление продукта

Инструменты усиления продукта для повышения доли оплат.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
19.1	Поток клиентов ученикам как бонус	0,5	1	практическое задание
	Итого по модулю	0,5	1	

Модуль 20. Создание сайта

Создание сайта: прототип, структура и тексты, сайт-визитка.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
20.1	Прототип сайта с описанием продукта	0,5	0,5	практическое задание
20.2	Сборка прототипа в готовый сайт	0	0	—
20.3	Создание сайта-визитки	0	0,5	практическое задание
20.4	Сайт специалиста с услугами	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	1	1,5	

Модуль 21. Команда и масштабирование

Команда и масштабирование: найм ассистента и специалистов, постановка задач, управление.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
21.1	Найм ассистента	0,5	0,5	практическое задание
21.2	Как ставить задачи ассистенту	0	0	—
21.3	Найм диагностов	0,5	0,5	практическое задание
21.4	Построение отношений с командой	0,5	0,5	практическое задание
21.5	Масштабирование	0	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	1,5	2	

Модуль 22. Подрядчики, софт и эфиры

Подрядчики и инструменты: подбор подрядчиков, рекомендованное программное обеспечение, база шаблонов.

№	Тема	Теория	Практика	Контроль
22.1	Проверенные подрядчики	0,5	1	практическое задание
22.2	Чёрный список подрядчиков	0	0	—
22.3	Рекомендованный софт	0	0	—
22.4	Рекомендованные книги	0	0	—
22.5	База шаблонов	0,5	0,5	практическое задание
	Итого по модулю	1	1,5	

2.3. Календарный учебный график

Срок освоения – 6 месяцев (26 недель). Онлайн-занятие с педагогом проводится еженедельно на протяжении всего срока обучения.

Недели	Учебные мероприятия
1	Модуль 1 «Введение»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
1–2	Модуль 2 «Технические нюансы»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
2–4	Модуль 3 «Введение в нейросети»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
4–6	Модуль 4 «Продукт и оффер»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
6–7	Модуль 5 «Продающие консультации»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
7	Модуль 6 «Юридические аспекты»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
7–8	Модуль 7 «Приём оплат и рассрочки»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
8–10	Модуль 8 «Быстрые продажи»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
10–12	Модуль 9 «Упаковка соцсетей»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
12–13	Модуль 10 «Ведение блога»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
13–14	Модуль 11 «Генерация заявок с блога»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
14–16	Модуль 12 «Лид-магнитная воронка»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
16–17	Модуль 13 «Подготовка к запуску рекламы»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
17–19	Модуль 14 «Бесплатное продвижение»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
19–23	Модуль 15 «Платная реклама»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
23	Модуль 16 «Аналитика»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
23–24	Модуль 17 «Продажи через запуски»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
24	Модуль 18 «Продажи недорогих продуктов»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
24	Модуль 19 «Усиление продукта»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
24–25	Модуль 20 «Создание сайта»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
25	Модуль 21 «Команда и масштабирование»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий

25	Модуль 22 «Подрядчики, софт и эфиры»: изучение материалов, выполнение и сдача практических заданий
26	Итоговая аттестация (зачёт) – защита итогового проекта
1–26	Еженедельное онлайн-занятие с педагогом (не менее 1 ак.ч.)

3. Организационно-педагогические условия реализации программы

3.1. Форма обучения

Очная форма обучения с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Обучение включает два вида занятий:

- синхронные онлайн-занятия с педагогом в режиме видеоконференции: еженедельно, 26 занятий продолжительностью не менее 1 ак.ч. (45 минут) каждое; на занятиях педагог разбирает работы обучающихся (блог, продукт, воронку, рекламу) и отвечает на вопросы в реальном времени;
- работа обучающегося в личном кабинете на образовательной платформе <https://learn.pavelshiriaev.ru>: изучение учебных материалов модулей и выполнение практических заданий.

3.2. Кадровое обеспечение

Ширяев Павел Евгеньевич – преподаватель. Профессиональная переподготовка по программе «Педагогика и методика дополнительного образования детей и взрослых» (ООО «Учебный центр Вектор», 2024). Опыт работы в рекламной деятельности – 12 лет.

3.3. Материально-техническое обеспечение, необходимое обучающемуся

- персональный компьютер или ноутбук (Windows 10 и новее или macOS) с доступом в сеть Интернет от 10 Мбит/с;
- современный браузер (Google Chrome, Яндекс Браузер, Safari, Firefox);
- смартфон с мессенджерами Telegram или MAX для участия в чате обучающихся;
- учётные записи в сервисах и нейросетях, названных в уроках, на условиях этих сервисов.

3.4. Материально-техническое обеспечение реализации программы

Образовательная платформа <https://learn.pavelshiriaev.ru>: личный кабинет обучающегося, учебные материалы, записи онлайн-занятий, раздел онлайн-занятий с трансляцией и лентой вопросов. Правом использования информационного ресурса обладает Ширяев Павел Евгеньевич (владелец домена).

Онлайн-занятия проводятся в системе видеотрансляций на платформе с возможностью задавать вопросы педагогу в реальном времени.

Оборудование педагога: ноутбук Apple MacBook Air M2, доступ к сети Интернет до 100 Мбит/с.

4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

Результатом освоения программы является приобретение обучающимися следующих знаний, умений и навыков:

Знания:

- элементы воронки продаж экспертных услуг и их показатели;
- принципы формулировки продукта и предложения для целевой аудитории;
- механики получения заявок из блога, лид-магнитов, бесплатного продвижения и рекламы;
- требования законодательства к продажам в онлайн, приёму оплат и рекламе;
- возможности нейросетей в маркетинге и продажах и способы проверки их результата.

Умения:

- сформулировать продукт и предложение для своей аудитории;
- упаковать профиль в социальных сетях и вести блог, который приводит заявки;
- собрать лид-магнитную воронку и подготовить запуск рекламы;
- провести продающую консультацию и ответить на возражения;
- применять нейросети для контента, рекламных материалов, страниц и анализа результатов.

Навыки:

- работа с нейросетями при подготовке маркетинговых материалов;
- планирование контента и рекламы по показателям воронки;
- учёт заявок и оплат, расчёт стоимости привлечения клиента.

5. Методические и оценочные материалы

5.1. Методические материалы

Учебные материалы размещены в личном кабинете на платформе: тексты уроков с пошаговыми инструкциями, шаблоны и таблицы, готовые запросы (промпты) для нейросетей, записи онлайн-занятий и мастер-классов, чек-листы самопроверки.

Методы обучения: объяснительно-иллюстративный (уроки и разборы примеров), практический (выполнение заданий на материале собственного продукта), проблемный (разбор работ обучающихся на онлайн-занятиях).

Для помощи в выполнении практических заданий на платформе работает ИИ-помощник, который отвечает на вопросы по урокам и даёт обратную связь по материалам обучающегося.

5.2. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль проводится по модулям в форме выполнения практических заданий на материале собственного продукта обучающегося. Самопроверка выполняется по чек-листам, приведённым в уроках.

Результаты практических заданий (блог, продукт, предложение, воронка, рекламные материалы) обучающийся представляет педагогу на еженедельных онлайн-занятиях;

педагог даёт оценку и рекомендации по доработке. Дополнительная обратная связь по заданиям предоставляется автоматизированным помощником на платформе.

Критерии оценки: задание выполнено по условию урока на материале собственного продукта; результат применим на практике; соблюдены требования законодательства, названные в уроке.

5.3. Итоговая аттестация

Итоговая аттестация проводится в форме зачёта (2,0 ак.ч.) – защиты итогового проекта на онлайн-занятии с педагогом.

Итоговый проект – воронка продаж для собственного продукта обучающегося, включающая:

- описание продукта и предложения для целевой аудитории;
- материал для привлечения (лид-магнит или контент-план блога);
- точку продажи (консультация, страница или продукт начального уровня) и план привлечения клиентов;
- плановые показатели воронки и способ их учёта.

Зачёт выставляется, если проект содержит все элементы и обучающийся обосновывает принятые решения. Лицам, успешно прошедшим итоговую аттестацию, по их заявлению выдаётся сертификат об успешном освоении дополнительной общеразвивающей программы по образцу, установленному индивидуальным предпринимателем. Лицу, не прошедшему итоговую аттестацию или освоившему часть программы, по заявлению выдаётся справка об обучении (о периоде обучения) по образцу, установленному индивидуальным предпринимателем (часть 12 статьи 60 Федерального закона № 273-ФЗ).

6. Список литературы и информационных ресурсов

1. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».
2. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных».
3. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
4. Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчётов в Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».
6. Документация Anthropic по работе с Claude. – URL: <https://docs.claude.com>
7. Справка Яндекс Директа. – URL: <https://yandex.ru/support/direct/>
8. Справочный центр VK Рекламы. – URL: <https://ads.vk.ru/help>
9. Правила и справка Telegram Ads. – URL: <https://promote.telegram.org>
10. Единый реестр интернет-рекламы (ЕРИР): требования к маркировке. – URL: <https://ord.vk.company>