

План семінарського заняття № 3

Тема № 3. Копірайтинг

Навчальний час: 2 год.

Мета і завдання семінарського заняття: розглянути особливості та правила написання постів у соціальних мережах; окреслити вимоги до форматування та оформлення публікацій; навести приклади копірайтингу для продажів.

Завданнями семінарського заняття є:

- опрацювання основного навчального матеріалу із поданих тем;
- аналіз додаткових літературних джерел стосовно питань, що виносяться на семінарське заняття;
- формування системи навичок та умінь студентів у контексті досліджуваної тематики;
- виявлення напрямів практичного застосування отриманих теоретичних знань;
- оцінювання рівня підготовки студентів в межах семінарського заняття з метою подальшого стимулювання їхньої навчальної активності

Питання для перевірки базових знань за темою семінарського заняття:

1. Що таке копірайтинг?
2. Назвіть види копірайтингу.
3. Основні особливості копірайтингу (за Френком Джефкінсом).
4. Основні правила написання постів.
5. Рекомендації для написання гарного рекламного тексту (за Кортлендом Бове та Уільямом Аренсом).
6. Назвіть стилі написання постів.
7. Що відноситься до недоліків рекламних постів?
8. Яким чином потрібно формувати та оформляти публікації для соціальних мереж?
9. Назвіть основні формули продажного копірайтингу.
10. Які вимоги висувають до копірайтерів?

План семінарського заняття:

1. Копірайтинг та його види.
2. Особливості та правила написання постів. Стилi написання текстiв.
3. Недоліки рекламних текстiв.
4. Форматування та оформлення публікацій
5. Формули продажного копірайтингу.
6. Вимоги до копірайтерів.

Додаткові завдання для підготовки до семінару:

Проект № 3. Продажний копірайтинг

Завдання

1. Написати рекламний текст для предметної області (варіант обрати відповідно до порядкового номера студента у групі) за визначеними формулами продажного копірайтингу.

№ варіанту	Предметна область	Формули продажного копірайтингу
1.	Декоративна косметика	Формула «3 Чому» Формула – AIDA Формула «7 гріхів»
2.	Побутова хімія	Формула «Місток» Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «Нитка перлів»
3.	Спортивні костюми	Формула ППР Формула «Особливості та переваги» Формула «Герой. Історія. Перемога»
4.	Засоби для корекції ваги	Формула «Вудилище. Волосінь. Гачок» Формула ППДР Формула «Місток»
5.	Техніка для кухні	Формула – AIDA Формула «Нитка перлів» Формула «3 Чому»
6.	Автомобілі	Формула ППДР Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «Місток»
7.	Домашні тварини	Формула «Особливості та переваги» Формула «Місток» Формула «3 Чому»
8.	Засоби гігієни	Формула ППДР Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «Вудилище. Волосінь. Гачок»
9.	Товари з Польщі	Формула ППР Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула - AIDA
10.	Техніка для добу	Формула «Місток» Формула «3 Чому» Формула ППР
11.	Нижня білизна	Формула – AIDA Формула «Особливості та переваги» Формула ППДР
12.	Лижне спорядження	Формула «3 Чому» Формула «7 гріхів» Формула «Місток»
13.	Велосипеди	Формула ППДР Формула «7 гріхів»

		Формула «Особливості та переваги»
14.	Куртки і пальта	Формула «Вудилище. Волосінь. Гачок» Формула «Місток» Формула «Нитка перлів»
15.	Товари з Італії	Формула «Особливості та переваги» Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «7 гріхів»
16.	Засоби для ремонту	Формула «Місток» Формула «3 Чому» Формула «Герой. Історія. Перемога»
17.	Взуття	Формула ППДР Формула «Нитка перлів» Формула «3 Чому»
18.	Куртки чоловічі	Формула «Нитка перлів» Формула «7 гріхів» Формула ППДР
19.	Термобілизна	Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «Вудилище. Волосінь. Гачок» Формула ППР
20.	Канцелярські товари	Формула «Нитка перлів» Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула ППДР
21.	Все для рукоділля	Формула «3 Чому» Формула – AIDA Формула «Місток»
22.	Вечірні плаття	Формула ППДР Формула – AIDA Формула «7 гріхів»
23.	Спортивне взуття	Формула ППР Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «Особливості та переваги»
24.	Джинси	Формула «Особливості та переваги» Формула «Нитка перлів» Формула «3 Чому»
25.	Шуби	Формула «Вудилище. Волосінь. Гачок» Формула «Місток» Формула «Нитка перлів»
26.	Акcesуари для автомобілів	Формула «Особливості та переваги» Формула «3 Чому» Формула «Герой. Історія. Перемога»
27.	Постіль	Формула – AIDA Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «7 гріхів»
28.	Дитячий одяг	Формула «Місток» Формула «3 Чому» Формула ППДР
29.	Акcesуари для гаджетів	Формула «Вудилище. Волосінь. Гачок» Формула ППР Формула «Особливості та переваги»
30.	Куртки жіночі	Формула – AIDA Формула «Місток» Формула «Нитка перлів»

31.	Біжутерія та аксесуари	Формула ППР Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «Вудилище. Волосінь. Гачок»
32.	Чоловічі костюми	Формула ППДР Формула «Особливості та переваги» Формула - AIDA
33.	Пальта	Формула «3 Чому» Формула «Герой. Історія. Перемога» Формула «Місток»
34.	Одяг великих розмірів	Формула ППР Формула «Нитка перлів» Формула «Герой. Історія. Перемога»
35.	Спортивні костюми	Формула «Вудилище. Волосінь. Гачок» Формула «7 гріхів» Формула «Нитка перлів»

Бланк для відповідей:

	Прізвище та ім'я студента	Предметна область	Формула продажного копірайтингу 1	Формула продажного копірайтингу 2	Формула продажного копірайтингу 3
1					
2					
3					
4					
5					

Форми контролю знань – обговорення питань, доповідей, рефератів, проєктів; презентація виконаних завдань, тестування тощо.

Рекомендована література до теми лабораторного заняття:

Основна та допоміжна література:

1. Губанов Д. Соціальні мережі. Моделі інформаційного впливу, управління і протидії. / Губанов Д., Чхартишвілі А., Новиков Д. М.: Физматлит, 2010. 228 с.
2. Данько Ю. Соціальні мережі як форма сучасної комунікації: плюси і мінуси / Ю. Данько // Сучасне суспільство. 2012. Вип. 2. С. 179-184.
3. Ермолова Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+ / Н. Ермолова. М. : Альпина Паблишер, 2013. 357 с.
4. Кеннеди Д. Жесткий SMM. Выжать из соцсетей максимум. Изд.: Альпина Паблишер, 2017. 344 с.
5. Кремнёв Д. Продвижение в социальных сетях. СПб: Сеть, 2011. 160 с.
6. Серновиц Э. Сарафанный маркетинг. Как умные компании заставляют о себе говорить. ООО "Манн, Иванов и Фербер", 2012. 339 с.

7. Филина О. Facebook-эффект для бизнеса и самопиара. Опыт человека, который собрал более 10 миллионов лайков. Книга-тренинг. / Филина О. Эксмо, 2015. 256 с.
8. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. / Халилов Д. 2-е изд. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. 240 с.

Интернет ресурси:

1. 5 правил ведения бизнеса в социальных сетях на примере Facebook [Электроний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kokh.ru/5-pravil-vedeniya-biznesa-v-socialnykh-setyakh-na-primere-facebook/>
2. 6 Facebook-метрик, которые необходимо отслеживать [Электроний ресурс]. - Режим доступа: <https://www.likeni.ru/analytics/6-facebook-metrik-kotorye-neobkhodimo-otslezhivat/>
3. Как построить SMM-стратегию: пошаговый план продвижения в социальных сетях [Электроний ресурс]. - Режим доступа: <https://texterra.ru/blog/kak-postroit-smm-strategiyu-poshagovyy-plan-prodvizheniya-v-sotsialnykh-setyakh.html>
4. Как провести аналитику Instagram-аккаунта? [Электроний ресурс]. - Режим доступа: <https://supa.ru/blog/posts/kak-proviesti-analitiku-instagram-akkaunta>
5. Социальные сети для ведения и продвижения бизнеса [Электроний ресурс]. - Режим доступа: <http://vseproip.com/biznes-ip/maluy/socialnye-seti-dlya-biznesa.html>
6. Стадный инстинкт: как работает бизнес в социальных сетях и насколько велик этот рынок? [Электроний ресурс]. - Режим доступа: <https://ageyenko.ua/business/2016/05/24/stadnyj-instinkt-kak-rabotaet-biznes-v-sotsialnyh-setyah-i-naskolko-velik-etot-rynok/>
7. Сценарии поведения бизнеса в социальных сетях [Электроний ресурс]. - Режим доступа: <https://webpromoeexperts.com.ua/blog/socialnye-seti-ne-prodayut/>

Обладнання заняття, ТЗН тощо: ноутбук, проектор.

Завдання студентам на самостійне опрацювання навчального матеріалу, рішення задач, розв'язання вправ для підготовки до наступного семінарського заняття.

1. Профіль у соціальній мережі як резюме.
2. Основні способи заробітку у соціальних мережах.
3. Зарубіжний досвід використання соціальних мереж у власному бізнесі.

Укладач: _____
(підпис)

Шевчук І.Б., зав. каф., д.е.н., доцент
(ПБ, посада, науковий ступінь, вчене звання)