

«Путь РОМа»: ваш маркетолог научится управлять маркетингом так, чтобы результат считался в **деньгах**

Программа из двух частей для специалиста, который ведёт маркетинг вашей компании. Первая — как маркетинг влияет на деньги компании. Вторая — как организовать работу, чтобы план исполнялся. Проходится на вашем проекте: результаты остаются у вас.



/ Какую задачу решает обучение

Маркетолог может много работать и почти не влиять на выручку. Обычно дело в двух пробелах

Первый — в понимании, откуда компания получает деньги. Второй — в способе организовать работу. Каждая часть курса закрывает один из них.

Часть 1 · база маркетинга

Маркетинг: стратегия и план

Что мешает сейчас. Специалист хорошо делает свой участок — соцсети, рекламу, сайт, — но не видит, где компания зарабатывает и теряет деньги и какой из его шагов на это влияет. План собирается из каналов, а не из цифр, и отдачу бюджета трудно показать.

Что даёт. Как устроен бизнес и где в нём деньги, шесть рычагов роста выручки, исследование клиентов и рынка — и в конце стратегия и план на квартал с бюджетом.

Часть 2 · база управления

Управление маркетингом и рост

Что мешает сейчас. План есть, но через месяц его вытесняют срочные просьбы. Задачи приходят откуда попало, у сделанного нет признака завершения, весь маркетинг держится на одном человеке, и неясно, кого брать в помощь и как это обосновать.

Что даёт. Способ исполнять план короткими отрезками, правила постановки задач, схему отдела и найм первого человека, отчётность руководству по цифрам.

Вместе это зона ответственности руководителя отдела маркетинга

РОМ отвечает за две вещи: что делать, чтобы компания зарабатывала больше, и как устроить работу, чтобы это случилось. Части соединены маркетинг-планом: первая заканчивается им, вторая начинается с него. Вторая часть открывается только после первой.

/ Кому подойдёт

● Специалист, который хочет большего

Вырос в SMM, таргете или контенте и делает свою часть хорошо. Следующий шаг — отвечать за маркетинг компании целиком.

● Человек-оркестр

Ведёт весь маркетинг один: реклама, подрядчики, сайт, акции. Работы много, а порядка, в котором её выстраивать, никто не показывал.

● Новая роль

Повысили или пришёл в компанию недавно. Раньше работал в готовой системе, теперь её нужно построить, собрать под неё людей и принести результат.

/ Результаты по ходу обучения

Сотрудник учится на вашем проекте — и приносит результаты по ходу курса

Это не абстрактная теория: уроки применяются к вашей компании. К концу девяти недель у вас на руках план, по которому работает маркетинг, и порядок, по которому он исполняется.

ЧАСТЬ 1 · ПЯТЬ НЕДЕЛЬ

13

К 13-му дню — цифры компании на сегодня

Где компания зарабатывает и где теряет деньги: шесть рычагов роста выручки по вашим данным — даже если нет CRM.

20

К 20-му дню — выводы исследования

Клиенты, конкуренты, сотрудники и рынок — и три-пять направлений, над которыми стоит работать в первую очередь.

25

К 25-му дню — стратегия и план на квартал

Целевые группы, позиционирование, путь клиента, план задач с бюджетом — сотрудник представит его вам.

ЧАСТЬ 2 · ТРИ НЕДЕЛИ

Н1

План превращается в работу по двухнедельным отрезкам

У каждого отрезка цель, привязанная к показателю. Правило, как коллеги и руководитель ставят задачи маркетингу, и недельный ритм.

Н2

Схема отдела и обоснование ресурса

Какие компетенции нужны и в какой форме: штат, подряд, агентство. Очередь найма, расчёт под первого человека, схема оплаты, вакансии и тестовое.

Н3

Отчётность, по которой принимают решения

Доска задач и ритм встреч, панель показателей, отчёт руководству — не список активностей, а отклонения к решению.

50+

Материалы остаются в компании

Калькулятор выручки, таблица показателей, вопросы для брифинга, шаблоны стратегии, плана, спринта, регламент постановки задач, схема отдела — заполненные по вашему проекту.

Плюс ИИ в работе маркетолога

К задачам курса есть инструкции, как поручать рутину ИИ и проверять результат: протоколы встреч, сводные таблицы, черновики. Это не курс по искусственному интеллекту — сначала метод, потом ИИ там, где он помогает.

5 недель, 40 уроков и 2 бонуса — как влиять на деньги компании с помощью маркетинга

Каждый день — от одного до трёх коротких видео и материалы к ним, около часа. Живые вебинары — раз в одну-две недели.

НЕДЕЛЯ 1

11 видео, вводный вебинар

Как устроен бизнес и где в нём деньги

- Из каких частей состоит любой бизнес и где рождается прибыль
- Шесть рычагов роста выручки и какие показатели действительно про деньги
- Путь клиента до покупки и после: где теряются люди и деньги
- Канал — это момент в жизни клиента, а не площадка

Вводный вебинар: как пройти курс с результатом

НЕДЕЛЯ 2

9 видео и бонус, вебинар

Где искать решения

- Что у компании уже есть и что она на самом деле продаёт
- Как оценить рынок без дорогих исследований; семь типов спроса
- Откуда компания извлекает прибыль — карта на одном листе
- Целевая аудитория: как делить людей на группы и с кем работать в первую очередь. Бонус: маркетинг в B2B

Вебинар: ИИ в маркетинге — как встроить его в свою работу

НЕДЕЛЯ 3

7 видео

Первые шаги в проекте

- Стратегия как переход из точки А в точку Б с цифрами на обеих
- Разговор с руководителем: как выяснить настоящую цель
- **День 13:** цифры компании на сегодня — практика на своём проекте
- Интервью с клиентами, анкеты и открытые источники: сколько исследования достаточно

НЕДЕЛЯ 4

6 видео, вебинар

Исследование и выводы

- Что знают сотрудники и партнёры; взгляд на компанию глазами клиента
- Конкуренты так, чтобы из анализа следовали решения
- Из данных — выводы, из выводов — три-пять направлений работы
- **День 20:** результаты исследования, которые меняют представление о задаче

Вебинар: как выглядит готовая стратегия — от данных до решений

НЕДЕЛЯ 5

7 видео и бонус, финальный вебинар

Стратегия и план

- Из чего собирается стратегия и откуда придут деньги
- Целевые группы на данных, позиционирование как решение. Бонус: бренд и мини-брендбук
- Путь клиента по шагам и идеи на каждом
- **День 25:** план на квартал, оценка задач и защита бюджета

Финальный вебинар: разборы проектов участников и что дальше

/ Часть 2. Управление маркетингом и рост

3 недели, около 20 уроков — как управлять процессами, чтобы план исполнялся

Начинается с готового маркетинг-плана из первой части. Круги расширяются: своя работа → отдел → система управления и отчётности.

Четыре принципа, на которых построена часть

- Рабочие артефакты вместо документов в облаке
- Планируем короткими отрезками — по две недели
- Решаем то, что нужно в ближайшее время, остальное откладываем
- Каждая задача привязана к показателю, а показатель — к деньгам компании

НЕДЕЛЯ 1

7 видео, вводный вебинар

Вернуть управление себе

- Почему план не случается: работа приходит откуда попало, а приоритет назначает последний попросивший
- Три типа работы — задачи с результатом, регулярная работа и входящие просьбы — и чем каждый заканчивается
- Собрать двухнедельный отрезок: цель из показателя, сколько реально влезает, срок не двигаем — режем объём
- Не брать всё подряд: правило постановки задач и отказ через приоритет, а не через «нет»
- Недельный ритм и разбор итогов — в том числе если в отделе один человек

Вводный вебинар: от маркетинг-плана к исполнению

НЕДЕЛЯ 2

6 видео

Отдел: зачем, какой и как его получить

- Когда брать первого человека: критерий — не объём работы, а то, что мелочи съедают главное
- Конфигурация отдела: штат, подряд или агентство; постоянно, циклично или разово — и очередь найма
- Как обосновать ресурс цифрами и как платить: от результата роли к показателю и деньгам
- Найти человека: вакансия, тестовое вместо «расскажите о себе», лист оценки
- Первая неделя нового сотрудника и признаки к 30-му дню, что человек на своём месте

НЕДЕЛЯ 3

около 8 видео, финальный вебинар

Управление и отчётность

- Поставить и принять работу: формула задачи, критерии приёмки, возврат на доработку
- Где живёт работа: доска задач и ритм встреч — планирование, синк, обзор
- Цифры: счётчики, CRM, сквозная аналитика — что минимально достаточно и в каком порядке; панель показателей
- Отчётность руководству: от отклонения к решению, как показать плохой месяц, что делать, когда план поехал
- Трудные ситуации: сопротивление команды, слабый исполнитель, нет результата к сроку

Финальный вебинар: разбор управленческих ситуаций участников

/ Как проходит обучение

Записанные уроки в удобное время

Один-три коротких видео в день, около часа вместе с материалами. Уроки открываются по неделям — можно совмещать с работой.

Материалы и проверка для себя

Таблицы, шаблоны и инструкции к урокам и короткий тест без оценок после каждого.

Шесть живых вебинаров

Четыре в первой части, два во второй: ответы на вопросы, разбор настоящей стратегии и управленческих ситуаций.

Разбор проекта в эфире

По анкете участника автор готовит разбор и обсуждает проект с ним в общем эфире. Остальные учатся на чужих проектах.

Время на внедрение

Между частями — пауза без уроков: сотрудник начинает работать по плану, а во второй части учится доводить его до результата.

Сертификат на каждую часть

Выдаётся по итогам прохождения каждой из двух частей.

/ Даты ближайшего потока

Часть 1	16 ноября – 18 декабря 2026 · 5 недель
Разборы проектов	18 и 22 декабря 2026
Период внедрения	21 декабря 2026 – 8 января 2027 · без эфиров
Часть 2	11 – 29 января 2027 · 3 недели

Следующие потоки: Часть 1 — с 1 февраля и с 29 марта 2027. Присоединиться к потоку можно в первые две недели.

/ Автор курса


Элла Макатова

Практикующий маркетолог-стратег, преподаватель этого курса.

15 лет

в маркетинге

500+

проектов в разных нишах

7+ лет

обучает маркетингу

Основательница маркетингового агентства Makatova Marketing: стратегии и построение маркетинга внутри компаний в Казахстане и России — от стоматологии и производства до ресторанов и услуг для бизнеса. Преподавала маркетинг в программах Coca-Cola, Home Credit Bank и Nazarbayev University. Выпускница МГУ.

Instagram · @makatova_marketing →

Обе части, поток с 16 ноября 2026

Девять недель, чтобы научиться строить маркетинг и управлять им

489 000 ₸

\$1 100 или 92 400 ₰

Часть 1. Стратегия и план

299 000 ₸

\$670 или 56 500 ₰

- 40 уроков и 2 бонусных урока за 5 недель
- Материалы — больше 50 шаблонов, таблиц и инструкций
- Четыре живых вебинара с автором
- Возможность разбора проекта в эфире
- Доступ два месяца
- Сертификат

Часть 2. Управление и рост

190 000 ₸

\$430 или 35 900 ₰

- Около 20 уроков за 3 недели
- Шаблоны: план спринта, регламент постановки задач, схема отдела, вакансия, тестовое и лист оценки
- Два живых вебинара с автором
- Открывается после первой части
- Сертификат

Ранняя цена Части 1 — 249 000 ₸ при оплате до 31 октября 2026.

Оплата от компании

- Счёт по реквизитам компании, закрывающие документы
- Оплата от юридического лица или ИП — Казахстан и другие страны
- Части можно оплатить вместе или по отдельности

Обучение нескольких сотрудников

Если вы обучаете нескольких сотрудников, для компании действуют специальные предложения. Условия подберём под ваш состав участников.