

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

Курс для специалиста, который ведёт маркетинг вашей компании: как устроен бизнес и где в нём деньги, как собрать стратегию и план на квартал с бюджетом. Проходится на вашем проекте: результаты остаются у вас.



/ Какую задачу решает обучение

Отдела маркетинга пока нет — начните с базы у того, кто ведёт маркетинг

Пока маркетингом занимается один человек, управлять командой ему не нужно. Нужно другое: понимать, откуда компания получает деньги, и строить работу от цифр, а не от каналов.

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 курс

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, собранные по вашей компании.

Платите за то, что нужно компании сейчас

Полная программа «Путь РОМа» состоит из двух частей и стоит 489 000 ₹. Вторая часть — про команду и управление процессами: найм, постановку задач, отчётность. Пока отдела нет, она вам не нужна. Первая часть — 299 000 ₹, это на 190 000 ₹ меньше. Вторую можно добавить позже, когда компания начнёт собирать отдел.

/ Кому подойдёт

● Первый маркетолог в компании

Отдела нет, весь маркетинг на одном человеке. Ему нужна система, по которой строить работу, а не ещё один инструмент.

● Специалист, который хочет большего

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

● Новая роль

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

/ Результаты по ходу обучения

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

Это не абстрактная теория: с третьей недели каждый урок применяется к вашей компании. К концу курса у вас на руках то, за что обычно платят отдельно.

13**К 13-му дню — цифры компании на сегодня**

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

20**К 20-му дню — выводы исследования**

Клиенты, конкуренты, сотрудники и рынок — собранные данные 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.

50+**Материалы остаются в компании**

Калькулятор выручки, таблица показателей, вопросы для брифинга, шаблон стратегии, план и бюджет — 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.

/ Продолжение — когда появится команда**Часть 2 · 190 000 Т****Управление маркетингом и рост**

Когда маркетинга станет больше, чем может вести один человек, понадобится второе умение — управлять работой и людьми. Вторая часть за три недели учит этому на готовом плане из первой:

- исполнять план двухнедельными отрезками, не теряя его за срочными просьбами
- понять, кого брать в отдел первым — штат, подряд или агентство, — и обосновать найм цифрами
- ставить и принимать задачи, отчитываться руководству по показателям

Открывается только после первой части и покупается отдельно — тогда, когда это понадобится компании.

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

/ 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 каждому уроку и короткий тест без оценок.

Четыре живых вебинара

Ответы на вопросы и разбор настоящей стратегии от данных до решений.

Разбор проекта в эфире

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

Доступ два месяца

Месяц потока и ещё месяц, чтобы вернуться к урокам. Доступ можно продлить.

Сертификат

По итогам прохождения курса.

/ Даты ближайшего потока

Обучение

16 ноября – 18 декабря 2026 · 5 недель

Разборы проектов

18 и 22 декабря 2026

Следующие потоки — 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 →

Часть 1, поток с 16 ноября 2026

Пять недель, чтобы научиться строить маркетинг

299 000 ₸

\$670 или 56 500 ₰

ЧТО ВХОДИТ

- 40 уроков и 2 бонусных урока, открываются по неделям
- Материалы к каждому уроку — больше 50 шаблонов, таблиц и инструкций
- Четыре живых вебинара с автором
- Возможность разбора проекта в эфире с автором
- Доступ два месяца
- Сертификат

Ранняя цена — 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
- Можно оплатить обучение нескольких сотрудников одним счётом

Обучение нескольких сотрудников

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