Disynergy
Страница материала ↗
EXQT
Готовые ответы — на EXQT
Доступ к ответам приобретается отдельно.
Найти ответы ↗

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Темы дипломных работ по специальности 38.02.08 Торговое дело
Во всех темах ДР должно быть указано предприятие, на базе которого пишется работа.

1.	Разработка стратегии интернет-маркетинга для торгового предприятия (на примере...).
2.	Разработка плана продвижения нового товара/услуги на рынок с использованием инструментов интернет-маркетинга.
3.	Анализ конкурентной среды в интернете и разработка рекомендаций по отстройке от конкурентов для компании (на примере...).
4.	Планирование бюджета на интернет-маркетинг и оценка рентабельности инвестиций (ROMI) для торговой организации (на примере...).
5.	Разработка медиаплана для комплексной рекламной кампании в интернете (на примере...).
6.	Сравнительный анализ эффективности различных каналов интернет-продвижения для конкретной товарной группы (на примере...).
7.	Разработка маркетинговой стратегии продвижения компании на региональном/локальном рынке с помощью интернет-инструментов (на примере...).
8.	Разработка стратегии продвижения бренда в социальных сетях (на примере…).
9.	Организация и оценка эффективности рекламной кампании с использованием таргетированной рекламы в социальных сетях (на примере...).
10.	Разработка контент-плана для социальных сетей с целью повышения вовлеченности и лояльности аудитории (на примере...).
11.	Формирование и развитие комьюнити (сообщества) вокруг бренда в социальных сетях.
12.	Использование инструментов SMM для стимулирования продаж в интернет-магазине (на примере...).
13.	Внедрение системы email-маркетинга для повышения повторных продаж в)название интернет-магазина).
14.	Разработка мероприятий по поисковой оптимизации (SEO) сайта торговой компании для увеличения органического трафика.
15.	Разработка и запуск программы лояльности в цифровой среде для (название компании…).
16.	Разработка стратегии внутреннего SEO-продвижения для интернет-магазина.
17.	Разработка омниканальной стратегии взаимодействия с клиентами для (название

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

	розничной сети).
18.	Продвижение компании на локальном рынке с помощью инструментов геомаркетинга (Яндекс.Карты, 2ГИС).
19.	Анализ и улучшение поведенческих факторов на сайте как инструмент повышения позиций в поисковой выдаче.
20.	Планирование, запуск и ведение рекламной кампании в Яндекс.Директ для продвижения товаров/услуг.
21.	Анализ эффективности и оптимизация кампаний контекстной рекламы для снижения стоимости привлечения клиента (CPA).
22.	Разработка и проведение ретаргетинговых/ремаркетинговых кампаний для возвращения посетителей на сайт.
23.	Адаптация глобальной маркетинговой стратегии под локальный рынок на примере (название международного бренда).
24.	Разработка контент-стратегии для торговой компании с целью привлечения и удержания клиентов (на примере...).
25.	Создание и продвижение корпоративного блога как инструмента контент-маркетинга.
26.	Разработка и внедрение системы email-маркетинга для повышения повторных продаж.
27.	Автоматизация воронки продаж с помощью триггерных email-рассылок (на примере приветственной серии, брошенной корзины).
28.	Использование видеоконтента (обзоры, инструкции) для продвижения товаров и повышения доверия к бренду.
29.	Разработка комплексной стратегии продвижения интернет-магазина (на примере...).
30.	Разработка мероприятий по снижению показателя брошенных корзин в интернет-магазине (на примере...).
31.	Стратегия продвижения товаров компании на маркетплейсах (на примере Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет).
32.	Анализ и оптимизация карточек товаров на маркетплейсе для увеличения продаж (на примере…)
33.	Использование внутренних рекламных инструментов маркетплейсов для продвижения продукции.
34.	Анализ эффективности каналов интернет-продвижения с помощью систем веб-аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics).
35.	Разработка системы ключевых показателей эффективности (KPI) для отдела интернет-маркетинга (на примере...).
36.	Анализ и оптимизация воронки продаж на сайте торгового предприятия.
37.	Оптимизация маркетингового бюджета на интернет-продвижение в (название компании).
38.	Организация и оценка эффективности рекламной кампании с привлечением блогеров (influence-маркетинг).
39.	Управление репутацией компании в сети Интернет (SERM) и работа с отзывами (на примере...).

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

40.	Внедрение чат-бота на сайте или в мессенджерах для автоматизации коммуникации с клиентами.
41.	Использование мессенджер-маркетинга (Telegram, WhatsApp) для информирования и продаж.
42.	Особенности интернет-продвижения в B2B-сегменте (бизнес для бизнеса).
43.	Продвижение личного бренда специалиста в сфере торговли с помощью интернет-инструментов.
44.	Использование геймификации в интернет-маркетинге для повышения вовлеченности клиентов.
45.	Разработка и запуск партнерской (аффилиатной) программы для привлечения клиентов.
46.	Продвижение мобильного приложения торговой компании.
47.	Использование нативной рекламы и спецпроектов со СМИ для повышения узнаваемости бренда.
48.	Анализ целевой аудитории и ее сегментация для персонализации маркетинговых коммуникаций (на примере...).
49.	Разработка стратегии продвижения компании через подкасты (на примере...).
50.	Кросс-канальный маркетинг: разработка интегрированной кампании, связывающей онлайн и офлайн-активности.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru