



## Профил на дигиталните умения/компетентности на ключова длъжност/професия

### I. Описание на длъжността/професията.

<b>Код и наименование на Икономическа дейност/сектор, съгл. КИД-2008</b>	Икономическа дейност/сектор : 93 „Спортни и други дейности, свързани с развлечение и отдих“
<b>Код и наименование на длъжността/професията, съгл. НКПД-2011</b>	12216004 - Маркетинг мениджър / Директор Маркетинг
<b>Алтернативни наименования и код на длъжността/професията</b>	Ръководител продажби и маркетинг Търговски директор, код 12217001 Мениджър продажби Директор дигитален маркетинг
<b>Общо описание на длъжността/професията</b>	<p>Маркетинг мениджъра планира, разработва и прилага стратегиите на организацията по отношение на маркетинга, маркетинговите комуникации и връзките с обществеността. Той идентифицира потенциалните възможности, разработва стратегия и ръководи нейното реализиране с цел налагане на фирмената марка на пазара, рекламата и дистрибуцията на услугите / продуктите на компанията. Координира с другите функции на организацията маркетинг дейностите на стратегическо и оперативно ниво.</p> <p>Маркетинг мениджъра изпълнява редица дейности в процеса на своята работа:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проучва нагласите и потребностите на пазара, определя целеви клиенти, събира обратна връзка от клиентите и пазара относно продуктите/услугите на компанията и участва в концептуализацията на продукта/услугата на база тази обратна връзка</li> <li>• Следи тенденциите на пазара и определя концепцията и насоките за предлаганите услуги/продукти, като дефинира стратегията за комуникиране на продукта/услугата към клиентите.</li> <li>• Анализира потребителските и пазарните нагласи и дефинира потенциални нови пазари, пазарни ниши и стратегия за сегментация и позициониране.</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Планира, организира и контролира изпълнението на маркетинговите активности на компанията, като използва възможностите на дигиталните канали за маркетинг и комуникация и други нови канали на комуникация</li> <li>• Прави анализ на конкуренцията и идентифицира потенциални възможности за развитие, диференциация и осъществяване на продажби</li> <li>• Изготвя годишен план с включени месечни прогнози и цели и следи за тяхното изпълнение</li> <li>• Координира и ръководи оперативните маркетинг дейности и отговаря за постигане на поставените цели</li> <li>• Създава и поддържа актуална база данни за потребителското търсене и възможностите за реализация на стоките/услугите;</li> <li>• Заедно със специалистите по рекламата участва в изготвянето на проекти на каталози и други рекламни материали.</li> <li>• Организира подготовката и участва в поддържането на web сайта на предприятието</li> <li>• Участва в подготовката на търговско-икономическата политика на предприятието и неговото поведение на пазара;</li> <li>• Подготвя консултации за ръководството на предприятието при определяне на пазарна стратегия, търговска практика, ценовата политика и при разработването на рекламни кампании;</li> <li>• Изготвя отчети за изпълнението на годишните планове и периодични анализи в областта на маркетинга;</li> </ul>
--	--

## II. Рамка (списък) на дигиталните компетентности на длъжността/професията.

Общи дигитални компетентности, съгласно DigComp 2.1		
Област на компетентност	Наименование на общата дигитална компетентност	Изисквано ниво и подниво
1: Грамотност, свързана с информация и данни	1.2 Оценяване на данни, информация и дигитално съдържание	Напреднало - 6
2: Комуникация и сътрудничество	2.1. Взаимодействие чрез дигитални технологии	Напреднало - 6
	2.2 Споделяне чрез дигитални технологии	Напреднало - 6
3: Създаване на дигитално съдържание	3.1 Разработване на дигитално съдържание	Напреднало - 6
5: Решаване на проблеми	5.2 Идентифициране на нуждите и технологични	Напреднало - 5

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	решения	
<b>Специфични за длъжността/професията дигитални компетентности</b>		
Област на компетентност, съгл. DigComp 2.1	Наименование на специфичната дигитална компетентност	Изисквано ниво и подниво, съгл. DigComp 2.1
1: Грамотност, свързана с информация и данни	Работа с платформи за имейл маркетинг	Напреднало - 6
	Работа със софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM)	Напреднало - 6
	Анализ на пазарна информация чрез дигитални платформи	Напреднало - 6
2: Комуникация и сътрудничество	Управление на корпоративни профили в социалните мрежи	Напреднало - 6

### III. Описание на общите дигитални компетентности.

<b>Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1</b>	<b>1.2 Оценяване на данни, информация и дигитално съдържание</b>
<b>Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	1: Грамотност, свързана с информация и данни
<b>Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Анализира, сравнява и критично оценява достоверността и надеждността на източниците на данни, информация и дигитално съдържание. Анализира, интерпретира и оценява критично данни, информация и дигитално съдържание
<b>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владееене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Напреднало - 6
<b>Описание на изискваното ниво и подниво на владееене, съгл. DigComp 2.1.</b>	На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• оцени критично достоверността и надеждността на източници на данни, информация и дигитално съдържание;</li> <li>• оцени критично данни, информация и дигитално съдържание.</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Познава принципите, инструментите и методите за анализ и определяне на обективността на информацията, получена в дигитална среда</li> <li>• Сравнява и различава типовете събрана по електронен път информация – дали е базирана на достоверни факти, данни и проучвания или е базирана на лично мнение и предположения.</li> <li>• Разбира кои цифрови данни са относими за целите на маркетинговата политика на предприятието.</li> </ul>
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Идентифицира умело кои източници на информация и данни са достоверни и биха могли да бъдат използвани за набавянето на нужната за предприятието информация в дигитална среда.</li> <li>• Изследва и оценява информация и данни от различни източници, доклади и проучвания с цел изготвяне на маркетингов план, стратегия и определяне на цели.</li> <li>• Извършва проверки, оценява и идентифицира ключовата информация в областта на маркетинга, като умело диференцира съществената от несъществената информация.</li> <li>• Използва разнообразни инструменти за измерване на качеството и ефективността на избраните методи за рекламно присъствие в дигитална среда.</li> </ul>
<b>Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Успешно използва различни методи и инструменти за подбор и анализ на информация в дигитална среда.</li> <li>• Ефективно оценява необходимостта от определени данни и информация в дигитална среда за всеки конкретен случай</li> <li>• Умело владее и използва разнообразни методи и инструменти за събиране и анализ на цифрови данни и информация.</li> <li>• Успешно анализира дигитална информация относно актуалното състояние на сектора, условията и темповете за развитие, конкурентната дейност, ценовата политика, пазарни ниши и др.</li> </ul>
<b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ на сектора и дефиниране на пазарни ниши</li> <li>• Оценка на данни, информация и различни показатели за ефективността на дадена маркетингова и рекламна концепция</li> <li>• Анализ и изготвяне на актуална продуктова и ценова политика</li> </ul>

<b>Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1</b>	<b>2.1 Взаимодействие чрез дигитални технологии</b>
<b>Наименование и код на област на</b>	<b>2: Комуникация и сътрудничество</b>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

<b>компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	
<b>Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Взаимодейства чрез различни дигитални технологии и разбира подходящите дигитални средства за комуникация за даден контекст
<b>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владееене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Напреднало - 6
<b>Описание на изискваното ниво и подниво на владееене, съгл. DigComp 2.1.</b>	На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• адаптира разнообразни дигитални технологии за постигане на най - удачно взаимодействие;</li> <li>• адаптира най - подходящите средства за комуникация за даден контекст</li> </ul>
<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Комбинира голям набор от инструменти и програми за комуникация в дигитална среда - текстови, аудио, видео, конферентни връзки.</li> <li>• Прилага познания относно настройките и комбинирането на различни софтуери и платформи за аудио и видеоконферентни разговори, споделяне на екрани , различни файлове др.</li> <li>• Познава в детайли множество от функционалностите на различните видове програмни продукти, софтуери и платформи за видеоконферентни разговори, необходими са администриране на събития и срещи, насрочване, настройки и управление.</li> <li>• Обяснява и дефинира настройките за работа и управление на софтуери, платформи за видеоконферентни разговори и функционалностите на различните социални мрежи в тази връзка.</li> </ul>
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Работи с различни софтуери и платформи за провеждане на видеоконферентни връзки като насрочва, администрира и ръководи работни срещи в дигитална среда.</li> <li>• Генерира и менажира лични профили в различни платформи за видеоконферентни връзки, като създава потребителски имена, пароли за достъп и др.</li> <li>• Използва разнообразие от функционалности за модерирание на видеоконферентни разговори, запис на видео и аудио, споделяне на файлове и екрани, и др.</li> <li>• Извършва персонални настройки в платформите за видео комуникация и други специализирани софтуерни решения, като настройки на профили, настройки на сигурността, настройки на фона, звука и видеото.</li> </ul>
<b>Поведения, които характеризират</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Използва умело функционалностите на платформите на видеоконферентни разговори за</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

<b>владеенето на дигиталната компетентност</b>	<p>комуникация и преговори с клиенти, партньори, доставчици на рекламни услуги и др.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Използва ефективно програмните продукти за текстообработка, изготвяне на презентации, оферти и визуализация.</li> <li>• Използва ефикасно платформите за комуникация, функционалностите на различни приложения и социалните мрежи за комуникация с мениджмънта и останалите отдели в предприятието.</li> <li>• Проактивно комуникира с партньорите на предприятието, различни служители и подизпълнители относно възложени проекти, преговори, контрол и напредък в различните фази на работния процес.</li> </ul>
<b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Организиране и провеждане на онлайн мероприятия</li> <li>• Провеждане на конферентни видео разговори и преговори</li> <li>• Обучение на служители на предприятието на работа с функционалностите на различни дигитални решения и платформи за комуникация.</li> </ul>

<b>Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1</b>	<b>2.2 Споделяне чрез дигитални технологии</b>
<b>Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	2: Комуникация и сътрудничество
<b>Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Споделя данни, информация и дигитално съдържание чрез подходящи дигитални технологии. Действа като посредник, запознат е с практиките за цитиране и позоваване.
<b>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владее на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Напреднало - 6
<b>Описание на изискваното ниво и подниво на владее, съгл. DigComp 2.1.</b>	<p>На напреднало ниво на владее, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• оценява най - подходящите дигитални технологии за споделяне на информация и съдържание;</li> <li>• адаптира посредническата си роля;</li> <li>• варира с използването на подходящи практики за цитиране и позоваване.</li> </ul>
<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разпознава различните дигитални инструменти за създаване и споделяне на дигитално</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	<p>съдържание.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Прилага знания за работа с множество адреси и списъци на получатели</li> <li>• Притежава знания за работа с приложения за изпращане и получаване на големи файлове в дигитална среда</li> <li>• Изброява принципите и функционалностите за споделяне на информация и данни в мрежова среда.</li> </ul>
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Използва функционалностите на различните софтуери за управление на електронна поща.</li> <li>• Използва различни дигитални решения и приложения за работа с електронна поща</li> <li>• Извършва множество оперативни действия при работа с електронна поща като изпращане на файлове, получаване, отговор и препращане на съобщения и др.</li> <li>• Работи в мрежова среда за споделена работа и съхранение на информация като достъпва и споделя папки и файлове.</li> <li>• Работи с приложения и софтуери за трансфер на голяма обем информация</li> </ul>
<b>Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Използва умело функционалностите на приложенията за електронна поща за създаване, редактиране, съхранение и споделяне на файлове, данни и информация.</li> <li>• Прилага ефективно възможностите на различните приложения за облачно съхранение , архивиране и възстановяване на данни и информация ( Dropbox, Google Drive, Daticum, Microsoft Private cloud и др. )</li> <li>• Използва успешно „стриймове“ (онлайн предаване) на аудио и видео материали</li> </ul>
<b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Комуникиране чрез електронна поща с различни отдели в предприятието, партньори, доставчици и др.</li> <li>• Споделяне чрез различни канали и дигитални платформи на етапите по изпълнението на планираните маркетингови компании с всички заинтересовани страни</li> <li>• Споделяне, съхранение и архивиране на данни и информация в мрежова среда</li> <li>• Одобряване на маркетингова концепция от ръководния мениджмънт посредством онлайн комуникация за презентация и обсъждане на проектите.</li> </ul>

<b>Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1</b>	<b>3.1 Разработване на дигитално съдържание</b>
<b>Наименование и код на област на</b>	3: Създаване на дигитално съдържание

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

<b>компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	
<b>Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Създава и редактира дигитално съдържание в различни формати, изразява се чрез дигитални средства.
<b>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владееене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Напреднало - 6
<b>Описание на изискваното ниво и подниво на владееене, съгл. DigComp 2.1.</b>	На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• променя дигиталното съдържание, използвайки най - подходящите формати;</li> <li>• адаптира начина, по който изразява себе си, чрез създаването на най - подходящото дигитално съдържание.</li> </ul>
<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Познава правилата и функционалностите на програмните продукти за компютърна обработка на документи.</li> <li>• Дефинира и обяснява различните етапи по създаване и съхраняване на документи в различни формати, редактиране и форматиране на документи.</li> <li>• Знае как да използва софтуерни програми за създаване на презентации</li> <li>• Познава разнообразни приложения за съставяне на електронни таблици и графики</li> <li>• Познава функционалностите на софтуерни решения за създаване, редактиране и адаптиране на аудио и визуално съдържание</li> </ul>
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Работи ефективно с пълен набор от софтуерни инструменти за продуктивност на офиса - за текстообработка, презентации, електронни таблици, запис на бележки, база данни и графики</li> <li>• Използва офис приложения за мобилни устройства за мобилна автоматизация на офиса</li> <li>• Създава концепция за рекламно дигитално съдържание</li> <li>• Изготвя чрез различни дигитални инструменти задания към различни отдели в предприятието, рекламни агенции и подизпълнители за целите на маркетинговия план</li> </ul>
<b>Поведения, които характеризират владееенето на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработва умело въздействащи презентации, като използва различни дигитални инструменти за създаване на изображения, графики, визуализации и др.</li> <li>• Разработва ефикасно електронни оферти под формата на текст, с включени графики, изображения и др.</li> <li>• Създава ефективно идейните проекти за различните форми на онлайн реклама</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)



<b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Създаване на презентации, предложения, оферти и др.</li> <li>• Създаване на дигитално рекламно съдържание</li> <li>• Изготвяне на графични, аудио и визуални изображения с рекламна цел</li> <li>• Изготвяне на маркетингов план</li> <li>• Изготвяне на анализ и отчет за проведени рекламни кампании и инициативи</li> </ul>
---	---

<b>Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1</b>	<b>5.2 Идентифициране на нуждите и технологични решения</b>
<b>Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	5: Решаване на проблеми
<b>Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Прави оценка на потребностите и идентифицира, оценява, избира и използва дигитални инструменти и възможни технологични решения, за да ги удовлетвори. Настройва и персонализира дигиталната среда за лични нужди (напр. свързани с достъпността).
<b>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владее на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Напреднало - 5
<b>Описание на изискваното ниво и подниво на владее, съгл. DigComp 2.1.</b>	Освен да напътства останалите, може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• оцени нуждите;</li> <li>• прилага различни дигитални инструменти и възможни технологични решения за удовлетворяване на тези нужди;</li> <li>• използва различни начини за настройване и персонализиране на дигиталната среда, според личните нужди</li> </ul>
<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Различава множество дигитални инструменти, програмни решения и софтуери и знае кой от тях или каква комбинация от инструменти е най-ефективна за целите на маркетинговата концепция на предприятието.</li> <li>• Разбира и обяснява кои от използваните в предприятието софтуерни продукти са ефективни и приложими за целите на маркетинг дейностите и кои не.</li> <li>• Познава настройките и функционалностите на програмните продукти, с които работи</li> </ul>
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализира кое дигитално решение отговаря най-добре на потребностите на предприятието в областта на маркетинга и рекламата</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оптимизира и подобрява настройките на използваните програми и приложения за максимална ефективност във всяко отделно задание и проект.</li> <li>• Проучва иновативните технологични решения и инструменти, които биха могли да се внедрят за подобряване, надграждане и улесняване на работния процес в маркетинга.</li> </ul>
<b>Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Умело проучва и анализира иновациите и успешните практически дигитални решения в областта на маркетинга и рекламата, които биха могли да се внедрят в предприятието.</li> <li>• Идентифицира ефективно необходимостта от внедряването на иновативни дигитални инструменти и се ангажира с процесите по тяхното осигуряване.</li> <li>• Прилага ефективно различните функционалности на използваните дигитални решения и инструменти и ги надстройва за максимална ефективност</li> <li>• Обучава ефикасно служителите в маркетинга за работа с избраните програмни продукти и решения</li> </ul>
<b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценка на използваните дигитални решения</li> <li>• Настройка и оптимизация на функционалностите на избраните дигитални инструменти</li> <li>• Подбор на иновативни дигитални решения с цел подобряване на функционалността</li> <li>• Проучване и анализ на алтернативни решения за оптимизиране на дейностите</li> </ul>

#### IV. Описание на специфичните дигитални компетентности.

<b>Наименование на дигиталната компетентност</b>	<b>Работа с платформи за имейл маркетинг</b>
<b>Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	1: Грамотност, свързана с информация и данни
<b>Описание на дигиталната компетентност</b>	Работи ефективно със специализиран софтуер за дигитален маркетинг, който предоставя инфраструктура за изпращане на групови бизнес имейли. Чрез различни платформи за имейл маркетинг настройва масово и автоматично разпращане на имейли, бюлетини, промоционални кампании и известия за събития до потенциални клиенти и партньори. Планира и управлява различни маркетингови кампании и проследява, анализира и оптимизира резултатите от тях чрез функционалностите на специализирания софтуер за дигитален маркетинг.
<b>Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.</b>	1.3 Управление на данни, информация и дигитално съдържание
<b>Изисквано за длъжността/професията</b>	Напреднало - 6

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

<p><b>ниво и подниво на владеее на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b></p>	
<p><b>Описание на нивата и поднивата на владеее на дигиталната компетентност:</b></p>	
<p><b>Основно ниво</b></p>	<p>Подниво 1: На основно ниво на владеее и с напътствие, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Дефинира начините за настройване и персонализиране на платформата за създаване на имейл кампании.</li> <li>• Избира лесен и достъпен начин за организиране на данни, информация и съдържание в специализирана платформа за имейл маркетинг.</li> </ul> <p>Подниво 2: На основно ниво и самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Определя различните подходи за настройване и персонализиране на платформата за имейл маркетинг по най-оптималния и лесен начин.</li> <li>• Идентифицира как да бъдат организирани данни, информация и съдържание по лесно, достъпен и практичен начин в подходяща за целите на предприятието платформа за имейл маркетинг.</li> </ul>
<p><b>Средно ниво</b></p>	<p>Подниво 3: Самостоятелно и решавайки ясни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Настройва и персонализира инструментите за работа в специализираната платформа за имейл маркетинг по лесен начин.</li> <li>• Прави качествен подбор на данни, информация и съдържание за целите на маркетингова кампания, които да бъдат използвани, съхранявани и извлечени по практичен начин в специализирана платформа за автоматизирани имейли.</li> <li>• Организира по рутинен начин подбраните данни, информация и съдържание в най-подходящия за целите на кампанията софтуер за имейл маркетинг.</li> </ul> <p>Подниво 4: Независимо, в съответствие със собствените си нужди и решавайки ясно дефинирани и нерутинни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Настройва, персонализира и комбинира различните инструменти за работа в специализираната платформа за имейл маркетинг по лесен начин.</li> <li>• Подбира и организира съответните данни и информация по лесен за съхранение и използване начин.</li> <li>• Подбира и организира данни, информация и съдържание в най-подходящия за целите на</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	предприятието софтуер за имейл маркетинг.
<b>Напредно ниво</b>	Подниво 5: Освен да напътства останалите, може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Настройва и персонализира функционалностите в платформата за имейл маркетинг по комплексен начин за максимално адаптиране към нуждите на предприятието.</li> <li>• Оперира с данни, информация и съдържание по оптимален и лесен начин за тяхното организиране, съхранение и използване за целите на маркетингова кампания.</li> <li>• Съхранява, управлява, селектира и обработва данни, информация съдържание в подбран за целите на кампанията софтуер за автоматизиран имейл маркетинг.</li> </ul>
	Подниво 6: На напредно ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Настройва, персонализира и комбинира функционалностите в платформите за имейл маркетинг по комплексен начин за максимално адаптиране към нуждите на предприятието.</li> <li>• Адаптира съхранението, анализа и управлението на данни, информация и съдържание по най-подходящ и лесен за опериране начин.</li> <li>• Адаптира процесите по управление и обработка на данни, информация и съдържание по оптимален и лесен за организиране начин в най-подходящата за целта на маркетинговата кампания платформа за имейл маркетинг.</li> </ul>
<b>Високо специализирано ниво</b>	Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Решава сложни, ограничено дефинирани проблеми, свързани с персонализиране, настройване на платформата за имейл маркетинг, както и с управление на данни, информация и съдържание за тяхната организация, съхранение и извличане в специализиран софтуер за имейл маркетинг</li> <li>• Прилага знанията си и професионалната експертиза, с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да напътства останалите при управлението на данни, информация и съдържание в специализиран софтуер за имейл маркетинг</li> </ul>
	Подниво 8: На най -напредналото и специализирано ниво на владееене, може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Създава решения за справяне със сложни, комплексни проблеми с множество фактори, които се отнасят до управлението на данни, информация и съдържание за тяхната организация, съхранение и извличане в специализиран софтуер за имейл маркетинг</li> <li>• предлага концепция и стратегия за внедряване на иновационни подходи и процеси в</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	областта на имейл маркетинга
<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Познава типовете софтуери и платформи за автоматизация на маркетинга, доставчици на имейл услуги ( ESP ) : SendinBlue, MailChimp, ConvertKit и др.</li> <li>• Познава основните типове маркетингови имейли: трансакционни имейли, промоционални имейли и имейли за спортни събития</li> <li>• Разбира процесите по автоматизация и персонализация на имейл маркетинга</li> <li>• Познава основните ключови компоненти за една ефективната имейл маркетингова кампания</li> </ul>
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработва различни видове информационни имейли като основна част от маркетинговата кампания.</li> <li>• Създава разнообразие от имейли за продажба, които убеждават потребителите на спортни услуги и стоки да платят за услуга или да закупят продукт и могат да увеличат ангажираността и задържането на клиентите.</li> <li>• Насърчава ангажираността на абонатите на имейл маркетинга чрез изпращане на съдържание, което укрепва взаимоотношенията с клиентите и потенциалните клиенти, използвайки разказване на истории, обучение на клиентите и укрепване на ценностите на марката. (месечни бюлетини, съвети и уроци)</li> <li>• Създава имейл кампании за промоционални предложения, покани за събития и семинари актуализиране на информация за продукти</li> <li>• Контролира и анализира етапите по създаването и протичането на имейл кампании и анализира резултатите от тях с различни електронни способности</li> <li>• Отчита и анализира резултатите от проведените маркетингови кампании с помощта на различни настройки и инструменти за извличане на информация</li> </ul>
<b>Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Подбира ефективно и професионално пощенския списък като дефинира правилната целева аудитория, която се интересува от получаване на маркетингови съобщения</li> <li>• Увеличава успешно списъка с потенциални клиенти, като създава т.нар. „оловен магнит“ с подходящи онлайн електронни книги, въпросници, казуси, шаблони, плъзнати файлове. (съдържание или информация с безплатна стойност, която се предоставя на потребителя в замяна на получаване на информация за контакт) .</li> <li>• Борави умело с доставчиците на имейл услуги, ползвайки различни платформи за автоматизация за маркетинга</li> <li>• Подбира и разработва ефективно различните имейли по съдържание и вид, спрямо всяка</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	<p>отделна кампания.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Прилага точно различни инструменти за формуляри, които „улавят“ нови потенциални клиенти, които след това сегментирани в конкретни списъци и включва в кампании.</li> <li>• Спазва всички законови изисквания и избягва да изпраща съобщения до клиенти, които не са дали своето изрично съгласие.</li> <li>• Работи ефикасно и проактивно с платформи за имейл маркетинг, управление на уеб съдържание и дигитални маркетингови аналитични платформи.</li> </ul>
<b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Планиране и управление на имейл маркетингови кампании за налагане на нови продукти / услуги и/или повишаване на продажбите</li> <li>• Сегментиране на абонатите въз основа на данните, налични за тях, което позволява създаването на по-персонализирани кампании.</li> <li>• Изготвяне на промоционални имейли с генерирана отстъпка за рекламиране на промоции, чувствителни към времето, имейли за актуализация на продукта, имейли за празнични разпродажби, имейли за партньорски маркетинг или съвместен маркетинг.</li> </ul>

<b>Наименование на дигиталната компетентност</b>	<b>Работа със софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM)</b>
<b>Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	1: Грамотност, свързана с информация и данни
<b>Описание на дигиталната компетентност</b>	Работи със специализиран софтуер за изграждане и подобряване на бизнес отношенията с клиентите, посредством който се управляват контактите, каналите за комуникация, маркетинговите кампании и обслужването на клиенти. Използвайки софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) събира, анализира, редактира и съхранява информация за потенциални и настоящи клиенти. Чрез работа със софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) създава правилни маркетингови кампании, подобрява оперативната ефективност и стимулира продажбите.
<b>Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.</b>	1.3. Управление на данни, информация и дигитално съдържание
<b>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владееене на дигиталната компетентност,</b>	Напреднало - 6

----- [www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg) -----

съгл. DigComp 2.1.	
<b>Описание на нивата и поднивата на владеее на дигиталната компетентност:</b>	
<b>Основно ниво</b>	<p>Подниво 1: На основно ниво на владеее и с напътствие, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Определя начините на извличане и съхранение на данни, информация и съдържание чрез софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти по лесен начин.</li> <li>• Установява как и къде лесно да организира данни и информация в софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM).</li> </ul> <p>Подниво 2: : На основно ниво и самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Определя начините на извличане и съхранение на данни, информация и съдържание чрез софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти по лесен начин.</li> <li>• Установява как и къде лесно да организира данни и информация в софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM).</li> </ul>
<b>Средно ниво</b>	<p>Подниво 3: Самостоятелно и решавайки ясни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Подбира и записва данни, информация и съдържание по лесен и рутинен начин, използвайки CRM софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти за тяхната редакция, съхранение и извличане.</li> <li>• Организира данни, информация и съдържание по рутинен начин, използвайки (CRM) софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти.</li> </ul> <p>Подниво 4: Независимо, в съответствие със собствените си нужди и решавайки ясно дефинирани и нерутинни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Въвежда и управлява информация, данни и съдържание по лесен за съхранение и извличане начин, като използва (CRM) софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти.</li> <li>• Организира данни, информация и съдържание по рутинен начин, използвайки (CRM) софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти.</li> </ul>
<b>Напреднало ниво</b>	<p>Подниво 5: Освен да напътства останалите, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Борави с данни, информация и съдържание чрез специализиран софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) за по – лесното им въвеждане, съхранение и извличане.</li> <li>• Организира и обработва данни, информация и съдържание чрез специализиран софтуер за</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	<p>управление на взаимоотношенията с клиенти ( CRM )</p> <p>Подниво 6: На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Управлява процесите по извличане и съхранение на данни, информация и съдържание по оптимален начин като използва софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти ( CRM )</li> <li>• Подбира най-подходящия начин за организиране и обработка на данни, информация и съдържание като използва софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти ( CRM )</li> </ul>
<b>Високо специализирано ниво</b>	<p>Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Създава решения на сложни, ограничено определени проблеми, свързани с управление на данни, информация и съдържание за тяхната организация, съхранение и извличане в софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM)</li> <li>• Прилага знанията си, с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да напътства останалите при управлението на данни, информация и съдържание в софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM)</li> </ul> <p>Подниво 8: На най-напредналото и специализирано ниво на владееене, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Създава решения за справяне със сложни проблеми с множество взаимосвързани фактори, които се отнасят до управлението на данни, информация и съдържание за тяхната организация, съхранение и извличане при работа със софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM);</li> <li>• Предлага иновативни подходи и методи за оптимизиране на процесите по управление на софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM);</li> </ul>
<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Познава различните видове (CRM) софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти – оперативен, CRM за съвместна работа и аналитичен.</li> <li>• Разбира функционалностите на софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) за управление, съхраняване, обработка, анализ на данни и информация.</li> <li>• Обяснява процедурите за достъп, настройки и персонализиране, спрямо целите на предприятието.</li> <li>• Комбинира знанията си за начините на извличане и анализ на необходимата информация.</li> <li>• Разбира как да сегментира клиентски данни посредством работа със системата, което позволява да се канализират маркетинговите дейности и да се опростят процесите на</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)



	продажби.
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Достъпва, обработва, управлява информация за контакти в реално време</li> <li>• Използва функционалностите на CRM системата за интегриране и автоматизиране на работните процеси в обслужването на клиенти, маркетинга и продажбите.</li> <li>• Разработва електронни процеси по документиране на цялата комуникация с потенциални клиенти и ги конвертира в клиенти.</li> <li>• Използва функционалностите на софтуера за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) за оптимизиране на работния процес и подобряване на комуникацията в екипа.</li> <li>• Анализира поведението на клиентите и изготвя прогнози за продажбите и пазара, като извлича информация от софтуера. Проследява взаимодействието на клиентите и прави прогнози за продажби.</li> </ul>
<b>Поведения, които характеризират владееенето на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Използва умело специфична за клиентите информация, за да постигне персонализиране на кампаниите.</li> <li>• Борави ефективно с функционалностите на софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) за автоматизиране и оценка на маркетингови задачи и по този начин ускорява растежа на продажбите.</li> <li>• Работи умело с оперативен софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) за лесно създаване на персонализирани промоционални кампании, които отговарят перфектно на нуждите на аудитория на предприятието.</li> <li>• Използва умело разнообразието от функции на софтуера за проектиране и управление на кампании, избор на конкретни комуникационни канали, разпределение на бюджета и оценка на ефективността на кампанията.</li> <li>• Използва софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти като прехвърля информация между отделите за маркетинг, продажби и обслужване.</li> <li>• Опростява ефективно управлението на задачите като прилага подходящи функции на софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) като ролеви потребителски достъп.</li> <li>• Използва умело аналитичния софтуер за работа с клиенти за оценка на поведението им и прогнозиране на намерението за покупка.</li> <li>• Улеснява възможностите на мениджмънта на предприятието да взема решения, допълнени с данни, чрез оценка на поведението на клиентите и прогнозиране на намерението за покупка с помощта на софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти.</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

<b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Управление на маркетингови кампании</li> <li>• Управление на процесите по обслужване на клиентите</li> <li>• Идентифициране на нуждите и желанията на клиентите</li> <li>• Автоматизация на цикъла на продажбите</li> <li>• Планиране на финансови прогнози, подкрепени с анализ на показателите за изпълнение.</li> <li>• Маркетингов анализ за планиране и управление на маркетингови кампании на различни географски нива, брендиране и анализ на продукти.</li> </ul>
---	--

<b>Наименование на дигиталната компетентност</b>	<b>Анализ на пазарна информация чрез дигитални платформи</b>
<b>Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	1: Грамотност, свързана с информация и данни
<b>Описание на дигиталната компетентност</b>	Обработка и анализира пазарни данни и информация с цел подобряване на тяхната разбираемост и смисленост, като използва различни платформи за обработка, анализ, моделиране на данните и логически извод. Открива модели сред големи обеми данни и да ги трансформира в по-усъвършенствана и практически полезна информация. Анализира данни с помощта на онлайн и скалируеми алгоритми за машинно обучение, които са в състояние непрекъснато да актуализират изучаваните модели и да работят върху разпределени системи. Чрез анализа на данните предоставя на отговорните лица важна основа за вземане на решения, например кога даден продукт трябва да бъде пуснат на пазара или колко висока е цената на продукта.
<b>Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.</b>	1.2 Оценяване на данни, информация и дигитално съдържание
<b>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владееене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Напреднало - 6
<b>Описание на нивата и поднивата на владееене на дигиталната компетентност:</b>	
<b>Основно ниво</b>	Подниво 1: На основно ниво на владееене и с напътствие, може да: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Установява достоверна и обективна ли е маркетинговата информация и данните за пазара, както и техните източници</li> <li>• Избира различни начини за обработка и анализ на данни и информация</li> </ul>

----- [www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg) -----

	<p>Подниво 2: На основно ниво и самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разпознава и анализира достоверността на събраните пазарни данни и информация, както и техните източници</li> <li>• Определя различни методи за обработка на данни и информация</li> </ul>
<b>Средно ниво</b>	<p>Подниво 3: Самостоятелно и решавайки ясни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализира, сравнява и оценява обективността на ясно определени пазарни данни и маркетингова информация и техните източници</li> <li>• Анализира, адаптира и поддържа ясно дефинирани данни и информация, чрез подходящи методи и инструменти.</li> </ul>
	<p>Подниво 4: Независимо, в съответствие със собствените си нужди и решавайки ясно дефинирани и нерутинни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проучва, сравнява, анализира и оценява пазарни данни и маркетингова информация и техните източници</li> <li>• Анализира, адаптира и поддържа ясно дефинирани данни и информация, чрез избран инструмент на напреднало ниво</li> </ul>
<b>Напреднало ниво</b>	<p>Подниво 5: Освен да напътства останалите, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Извършва детайлна оценка и анализ на достоверността и надеждността на извлечените данни и маркетингова информация и техните източници.</li> <li>• Използва различни инструменти за оценка и анализ на данни и маркетингова информация</li> </ul>
	<p>Подниво 6: На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обследва детайлно достоверността на източниците на пазарни данни и маркетингова информация</li> <li>• Използва и комбинира различни методи и инструменти за анализ на данни и информация</li> <li>• Анализира и оценява сложни по същество данни и информация за пазара, предлаганите спортни услуги и продукти и конкуренцията</li> </ul>
<b>Високо специализирано ниво</b>	<p>Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Решава сложни, комплексни проблеми, които са свързани с анализ и оценка на достоверни и надеждни източници на статистически данни и маркетингова информация</li> <li>• Интегрира знанията си, с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да</li> </ul>

----- [www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg) -----

	<p>напътства останалите при анализа и оценката на статистически данни и маркетингова информация</p> <p>Подниво 8: На най-напредналото и специализирано ниво на владеене, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Изготвя иновативни решения за справяне със сложни проблеми с множество взаимосвързани фактори, които се отнасят до анализ и оценка на маркетингова информация в дигитална среда</li> <li>• Разработва методи и концепция на оптимизиране на процесите по анализ и оценка на маркетингова информация в дигитална среда чрез множество функционалности на специализирани платформи за бизнес анализ.</li> </ul>
<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Познава видовете анализ на големи данни: препоръчващ анализ (Prescriptive Analytics), прогнозен анализ (Predictive Analytics), диагностичен анализ (Diagnostic Analytics) и дескриптивен анализ (Descriptive Analytics).</li> <li>• Познава видовете платформи за извличане, обработка и анализ на данни и информация (SPSS, EViews, R, Python, Exploratory Data Analysis, Data Mining и др. )</li> <li>• Познава функционалностите на софтуер за анализ на данни и знае как да го използва, за да предскаже поведението на потребителите и съответно да пусне продукти и услуги на пазара.</li> <li>• Обяснява методите за анализ на данни за продажбите, което значително помага да се идентифицира портфолиото от продукти или услуги, които не са толкова популярни или са особено добре приети в определена демографска група.</li> <li>• Повишава осведомеността за рисковете за предприемане на превантивни мерки.</li> </ul>
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обработка и анализира структурирани данни чрез специализиран софтуер, за да извлече и даде задълбочена представа за оптимизирането на маркетинговите кампании, за да се свърже по-добре с целевата група и да отговори по-точно на техните нужди.</li> <li>• Събира данни и извършва анализ на данните в областта на управлението на клиентското преживяване, за да направи изживяването на клиентите положително.</li> <li>• Прави качествен анализ на данните, използвайки най-често срещаните методи за получаване на информация като отворени интервюта, фокус групи (модерирана групово дискусия) и групи за наблюдение в онлайн среда.</li> <li>• Прави количествен анализ на данните най-често чрез онлайн проучвания.</li> </ul>
<b>Поведения, които характеризират владеенето на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Борави умело със специфични аналитични техники за извършването на задълбочен анализ на нуждите на клиентите и техните предпочитания, което от своя страна води до по-добри и трайни бизнес отношения.</li> </ul>

----- [www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg) -----

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Визуализира ефикасно различни измерения на данните.</li> <li>• Създава успешно значителни конкурентни предимства чрез интелигентен анализ на данни.</li> <li>• Анализира и тълкува ефективно данни и информация посредством платформи за анализ и разбира по-добре финансовите резултати на компанията.</li> <li>• Използва ефективно модели с предходни данни, за да оцени бъдещите резултати, да идентифицира тенденциите, да разкрие потенциални рискове и възможности или да прогнозира поведението на процеса.</li> </ul>
<b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предварителен анализ на данни</li> <li>• Анализ на извадкови данни от проучвания</li> <li>• Анализ на данни в динамика, изследване на тенденции и прогнозиране</li> <li>• Иконометрично моделиране и анализ на икономически процеси</li> <li>• Анализ на времеви серии, чрез последователни извадки от данни, измерени една по една на фиксирани интервали от време.</li> </ul>

<b>Наименование на дигиталната компетентност</b>	<b>Управление на корпоративни профили в социалните мрежи</b>
<b>Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	2: Комуникация и сътрудничество
<b>Описание на дигиталната компетентност</b>	Създава и поддържа корпоративни профили в социалните мрежи и управлява процесите по създаване на фен маса, регулярни ъпдейти с новини за бизнеса, преглед и оценка на статистически данни. Разработва регулярни постове и рекламно съдържание. Организира свързването на корпоративния уеб сайт с Facebook профил, създаване на групи и събития. Управлява процеса по интеракцията с клиенти – отговор на съобщенията.
<b>Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.</b>	2.6. Управление на дигиталната идентичност
<b>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</b>	Напреднало - 6
<b>Описание на нивата и поднивата на владене на дигиталната компетентност:</b>	

----- [www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg) -----

<b>Основно ниво</b>	<p>Подниво 1: На основно ниво на владееене и с напътствие, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• използва само най-базови инструменти за управление на корпоративна дигитална идентичност</li> <li>• използва прости начини за презентирание на предприятието онлайн</li> <li>• разпознава основни данни, които намира чрез дигитални инструменти в социална мрежа онлайн</li> </ul>
	<p>Подниво 2: На основно ниво и самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• използва -базови инструменти за управление на корпоративна дигитална идентичност</li> <li>• описва прости начини за представяне и индивидуализиране на предприятието онлайн</li> <li>• разпознава и използва прости данни, които достъпва чрез дигитални инструменти в социална мрежа онлайн</li> </ul>
<b>Средно ниво</b>	<p>Подниво 3: Самостоятелно и решавайки ясни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• използва инструменти за управление на набор от ясно дефинирани дигитални фирмени идентичности в онлайн социални мрежи</li> <li>• обяснява ясно дефинирани начини за презентирание на корпоративна информация онлайн;</li> <li>• описва точно и ясно подбрани данни и информация, които стандартно въвежда чрез дигитални инструменти в социални мрежи онлайн</li> </ul>
	<p>Подниво 4: Независимо, в съответствие със собствените си нужди и решавайки ясно дефинирани и нерутинни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• генерира и управлява корпоративни профили и страници в различни социални мрежи;</li> <li>• подбира точни и лесни начини за защита на корпоративната репутация онлайн;</li> <li>• работи с данни и информация, които се генерират чрез дигитални инструменти в различни социални мрежи онлайн</li> </ul>
<b>Напреднало ниво</b>	<p>Подниво 5: Освен да напътства останалите, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Създава и менажира корпоративни профили в различни социални мрежи;</li> <li>• прилага различни системи за управление на дигитален маркетинг в социалните мрежи;</li> <li>• генерира и управлява данни чрез няколко различни инструмента в различни социални мрежи</li> </ul>
	<p>Подниво 6: На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• управлява множество корпоративни профили и да използва техните функционалности</li> <li>• извърши подходящите начини за създаване и промяна на дигитално съдържание в корпоративните профили</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• адаптира и променя въведената информация в корпоративните профили в социалните мрежи, използвайки различни дигитални инструменти.</li> </ul>
<b>Високо специализирано ниво</b>	<p>Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• създава решения на сложни, ограничено дефинирани проблеми, които са свързани с управлението на дигиталните корпоративни идентичности и защитата на онлайн репутацията на предприятието;</li> <li>• интегрира знанията си с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да напътства останалите при управлението на корпоративната дигитална идентичност</li> </ul>
	<p>Подниво 8: На най-напредналото и специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• създава решения за справяне със сложни, комплексни проблеми с множество фактори, които се отнасят до управлението на корпоративните дигиталните идентичности и защитата на онлайн репутацията на предприятието</li> <li>• предлага иновативни подходи и идеи за управление на процесите, свързани с управлението на корпоративните профили в социалните мрежи.</li> </ul>
<b>Необходими знания</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разбира същността, значимостта и обхвата на приложение и влияние на социалните мрежи върху бизнеса.</li> <li>• Интегрира разнообразие от възможности, които се предлагат от социалните мрежи за постигането на маркетинговите и рекламни цели.</li> <li>• Познава и различава различните видове социални мрежи и техните функционалности.</li> <li>• Познава разнообразни дигитални методи и техники за достигане до потребителите и оформяне на фокуса на компаниите в социалните мрежи - от опростени web инструменти за ускоряване ангажираността с потребителите и корпоративната фен страница, до по-сложни платформи за напреднали пазарни нужди.</li> <li>• Определя стратегията за предстоящи на кампании в социалните мрежи на базата на събраната и анализира информация чрез функционалностите на социалните мрежи</li> </ul>
<b>Необходими умения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Работи с голямо разнообразие от социални мрежи за целите на маркетинговата стратегия на предприятието.</li> <li>• Демонстрира професионални умения за управление и персонализиране на профили в социалните мрежи.</li> <li>• Разработва и прилага концепцията за рекламно съдържание в социалните мрежи като ръководи процесите по избор на правилен формат за реклама, таргетиране – избор на</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

	<p>критерии и филтри за реклама, имплементация на проследяващи кодове за отчитане на резултатите в реално време, създаване и тестване на подходящи рекламни визии.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализира статистически резултати от кампаниите и насърчава дейностите по ретаргетиране, когато сметне за необходимо.</li> <li>• Идентифицира и прилага в процеса на работа различни системи за управление на дигитален маркетинг в социалните мрежи (MarketMeSuite, Hootsuite, Buffer, Socialmention, Facebook Insights, Conversocial, Edgerank Checker и др. )</li> <li>• Прилага въздействащи информационни послания в дигитална среда в областта на маркетинга и рекламата</li> <li>• Идентифицира голямото разнообразие от дигитални инструменти, които предлагат социалните мрежи за инициране на рекламни кампании и поддържане на рекламно присъствие сред потенциалните клиенти.</li> <li>• Идентифицира различни системи за управление на дигитален маркетинг в социалните мрежи и подбира кои от тях за приложими за максимална ефективност от рекламните кампании.</li> </ul>
<p><b>Поведения, които характеризират владеенето на дигиталната компетентност</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прилага ефективно иновативни системи за управление на дигитален маркетинг в социалните мрежи с цел таргетиране на потребителите и позициониране и разпознаване на бранда.</li> <li>• Разработва ефективно работен план за рекламно присъствие в социалните мрежи , като се ангажира с подготовката на рекламни материали, тестване, оценка и избор.</li> <li>• Адаптира умело корпоративното присъствие в социалните мрежи като отчита постоянните промени в алгоритмите за органично достигане до потребителите, които интензивно се променят.</li> <li>• Прилага ефективно множество социално-маркетингови инструменти, чрез които изгражда популярността на бизнеса чрез стартирането на различни облъчващи кампании.</li> <li>• Използва ефективно социалните мрежи като основен канал за информиране на клиентите за текущи маркетингови и рекламни кампании</li> <li>• Създава ефективно онлайн съдържание за корпоративния уеб сайт, корпоративните профили в социалните мрежи, имейл маркетинг и рекламни кампании.</li> </ul>
<p><b>Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Създаване и управление на корпоративен профил в социалните мрежи</li> <li>• Управление на рекламна кампания в социалните мрежи</li> <li>• Управление на всички социални мрежи от едно място/табло, директно през брауъра си, използвайки иновативна платформа за управление на множество социални акаунти.</li> <li>• Преглед и анализ на статистически резултати от проведени маркетингови кампании.</li> </ul>

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)



