



# ІННА

# ГУМЕННА

РІК ВИПУСКУ: 2024

**Посада:** Адміністратор салону краси  
Контент-мейкер

**Місце роботи:** Краків

## ПРО НАВЧАННЯ:

Я обрала спеціальність «Маркетинг», бо мені була цікава тема реклами. Я завжди відчувала себе занадто креативною, активною, з багажем ідей. Тому була впевнена — це моє! Університет став для мене не тільки місцем навчання, а й простором, де я розвинула свої сильні сторони. Найбільше обожаю предмети, пов'язані з маркетинговими стратегіями, просуванням, менеджментом адже вони вчать мислити ширше й бачити, як ідеї можуть впливати на людей. Особливо ціную викладачів, які надихають і підтримують. У мене збереглось багато яскравих спогадів за період навчання, але найяскравіший — це моя перша участь у науковій студентській конференції з розробки маркетингової стратегії. Тоді мене надихнула моя наукова керівниця — Андрушкевич Зінаїда Миколаївна. Завдяки її підтримці саме тоді я відчула, що зробила правильний вибір і йду у правильному напрямку.

## Ключові навички, необхідні на посаді:

- Адаптація контенту під цільову аудиторію та тренди;
- Публікація контенту в соцмережах;
- Координація роботи майстрів і графіків;
- Розв'язання конфліктних ситуацій;
- Створення фото/відео контенту;
- Копірайтинг;
- Організація роботи колективу;
- Співпраця з "лідерами" думок;
- Редагування та оформлення матеріалів.

# Поради студентам і абітурієнтам

---

✓ Студентські роки – це час можливостей.

**Використовуйте кожен день, щоб інвестувати у свої знання, навички та знайомства**

Найважливіше для успіху в професії:

✓ постійно вчитися новому й адаптуватися до змін;

креативність і вміння мислити нестандартно;

комунікація та командна робота;

здатність аналізувати та приймати рішення на основі даних.

Поради для побудови кар'єри:

✓ Починайте практикувати ще під час навчання (стажування, фриланс, проєкти).

Створюйте особистий бренд у соцмережах.

Нетворкінг: знайомтеся з викладачами, одногрупниками, фахівцями галузі.

Не бійтеся пробувати різні напрямки маркетингу, щоб знайти своє.