

Индивидуальный предприниматель
Сулейманов Нариман Умарович

Утверждаю /Сулейманов Н.У./
приказ № 1 от 03.06.2024 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА –
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
«ФАБРИКА ПОСТАВЩИКОВ. КАК НАЧАТЬ ПРОДАВАТЬ И
ЗАРАБАТЫВАТЬ НА WILDBERRIES»

Контингент обучающихся: программа рассчитана на лиц в возрасте старше 18 лет.

Срок реализации программы: 50 академических часов.

Составитель программы: Сулейманов Нариман Умарович.

г. Лагань,
2024

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
1.1. Направленность Программы	3
1.2. Новизна, актуальность, педагогическая целесообразность Программы.....	3
1.3. Цель и задачи Программы	3
1.4. Отличительные особенности Программы от уже существующих образовательных программ	4
1.5. Возраст лиц, участвующих в реализации Программы.....	4
1.6. Сроки реализации Программы (продолжительность образовательного процесса, этапы)	4
1.7. Формы и режим занятий	4
1.8. Ожидаемые результаты и способы определения их результативности	4
1.9. Формы подведения итогов реализации Программы	5
1.10. Особенности организации образовательного процесса.....	5
2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ.....	6
2.1. Учебный план.....	6
2.2. Учебно-тематический план.....	6
2.3. Календарный учебный график	9
3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ.....	10
4. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ.....	18
5. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	20
Приложение 1. Формы аттестации, оценочные материалы и иные компоненты	22
Приложение 2. Условия реализации Программы.....	25
Материально-техническое обеспечение.....	25
Кадровое обеспечение.....	26

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Направленность Программы

Дополнительная общеобразовательная – дополнительная общеразвивающая программа «Фабрика поставщиков. Как начать продавать и зарабатывать на Wildberries» (далее – Программа) имеет социально-гуманитарную направленность и ориентирована на удовлетворение индивидуальных потребностей обучающихся в интеллектуальном совершенствовании, формирование знаний, умений и индивидуальных навыков, необходимых для понимания основ функционирования маркетплейса «Wildberries».

Программа разработана в соответствии с требованиями:

- Федерального закона РФ от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

1.2. Новизна, актуальность, педагогическая целесообразность Программы

Новизна Программы: Программа представляет собой пошаговый алгоритм выхода на Wildberries. Благодаря предложенным в Программе урокам обучающиеся смогут стать поставщиками и получат перспективу выйти на желаемый доход.

Актуальность Программы: Программа соотносится с тенденциями развития дополнительного образования и формирует социально значимые умения и навыки. Программа направлена на освоение знаний, умений и навыков, которые в дальнейшем помогут обучающемуся эффективно работать на маркетплейсе «Wildberries».

Педагогическая целесообразность программы: реализация Программы способствует формированию и развитию личности социально-развитого, критически мыслящего, конкурентоспособного человека, обладающего рациональным образом мышления.

Уровень программы: базовый.

1.3. Цель и задачи Программы

Цель: формирование знаний и индивидуальных навыков, необходимых для формирования понимания основ функционирования маркетплейса «Wildberries».

Задачи:

- формирование базовых знаний в области поставок товара на Wildberries;
- изучение принципов работы в личном кабинете поставщика;
- получение знаний о том, какие бывают виды отгрузок;
- формирование знаний об основах аналитики на маркетплейсах;

- ознакомление с вариантами продвижения на Wildberries.

1.4. Отличительные особенности Программы от уже существующих образовательных программ

Программа базируется на системно-деятельностном подходе к обучению, который обеспечивает активную учебно-познавательную позицию обучающихся. У них формируются не только базовые знания в сфере функционирования маркетплейса «Wildberries», но также необходимые умения, и навыки.

1.5. Возраст лиц, участвующих в реализации Программы

Программа рассчитана на лиц в возрасте старше 18 лет.

Обучение проводится только на основе добровольности и при явной заинтересованности к теме программы.

1.6. Сроки реализации Программы (продолжительность образовательного процесса, этапы)

Объем программы – 50 академических часов, в том числе:

- теоретические занятия – 17,77 академических часов,
- практические занятия – 32,23 академических часов.

Срок реализации программы – 4 недели, по 3-4 дня в неделю, по 2-4,5 академических часов в день.

1 академический час = 45 минут.

1.7. Формы и режим занятий

Программа реализуется в заочной форме с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Режим занятий: 3 дня в неделю по 2-4,5 академических часов в день.

1.8. Ожидаемые результаты и способы определения их результативности

В результате обучения обучающиеся должны будут овладеть следующими знаниями, умениями и навыками:

ЗНАТЬ:

- особенности функционирования маркетплейса «Wildberries»;
- основы размещения товаров на маркетплейсах;
- основы продвижения товара на маркетплейсах;
- специфику логистики и работы со складом;
- принципы маркировки и упаковки товара.

УМЕТЬ:

- выбирать подходящие маркетплейсы для размещения товаров;
- выбирать товар для размещения на маркетплейсах и знать, как его закупать;
- собирать информацию о своем продукте, необходимую для публикации в карточке товара;

- анализировать аудиторию и конкурентов;
- определять конечную цену товара и прогнозировать собственную выручку;
- размещать контент (фото, карточка товаров и пр.) на площадке;
- анализировать статистики продаж, спроса, оборачиваемости;
- работать с отзывами и вопросами на площадках;
- оперативно взаимодействовать с технической поддержкой маркетплейсов по текущим вопросам.

ВЛАДЕТЬ:

- навыком анализа результатов работы.

Оценка качества освоения образовательной программы проводится в отношении соответствия результатов освоения программы заявленным целям и ожидаемым результатам.

Оценка качества освоения образовательной программы обучающимися включает текущий контроль, промежуточную аттестацию обучающихся.

Текущий контроль осуществляется в форме выполнения практических заданий.

Промежуточная аттестация – зачет в виде тестирования.

Итоговая аттестация не предусмотрена.

1.9. Формы подведения итогов реализации Программы

Обучающимся, выполнившим все задания Программы, выдается сертификат об освоении дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Фабрика поставщиков. Как начать продавать и зарабатывать на Wildberries».

1.10. Особенности организации образовательного процесса

Изучение учебного материала осуществляется дистанционно с использованием личного кабинета в системе дистанционного обучения GetCourse (далее – СДО) по адресу <https://course.fabrika-seller.ru/>. Теоретические занятия включают изучение лекционного видеоматериала, размещенного в СДО. Практические занятия обучающихся заключаются в выполнении практических заданий, размещенных в СДО в разделе «домашнее задание» на странице урока в личном кабинете обучающегося. Консультации проводятся через комментарии к урокам за счет часов теоретических и практических занятий.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

Перечень модулей	Всего, час	Теоретические занятия	Практические занятия	Формы аттестации/ контроля
0. Введение	0,1	0,1	-	-
1. Выбор ниши	10,53	3,3	7,23	Текущий контроль в форме выполнения практического задания
2. Выбор поставщика и закупка товара	6	2	4	Текущий контроль в форме выполнения практического задания
3. Регистрация ИП, налоги и введение	1,67	0,67	1	Текущий контроль в форме выполнения практического задания
4. Регистрация на портале WB Партнеры	2,5	0,5	2	Текущий контроль в форме выполнения практического задания
Промежуточная аттестация	2	-	2	Промежуточная аттестация – зачет в виде тестирования
5. Карточка товара	11	3	8	Текущий контроль в форме выполнения практического задания
6. Фотосъемка товара и инфографика	2	2	-	-
7. Упаковка и отгрузка товаров	1,3	1,3	-	-
8. Продвижение товара в ТОП	11,4	3,4	8	Текущий контроль в форме выполнения практического задания
9. Честный знак	1,5	1,5	-	-
ИТОГО	50	17,77	32,23	-

2.2. Учебно-тематический план

Перечень модулей, тем	Всего, час	Теоретические занятия	Практические занятия
МОДУЛЬ 0. ВВЕДЕНИЕ	0,1	0,1	-
Как будет проходить обучение	0,1	0,1	-
МОДУЛЬ 1. ВЫБОР НИШИ	10,53	3,3	7,23
1.1. Выбор ниши	0,4	0,4	-

1.2. Анализ ниши – бесплатные сервисы аналитики	4,13	0,9	3,23
1.3. Выбор ниши при помощи MPStats	6	2	4
МОДУЛЬ 2. ВЫБОР ПОСТАВЩИКА И ЗАКУПКА ТОВАРА	6	2	4
2.1. Введение	0,1	0,1	-
2.2. Оптовые рынки Москвы	0,2	0,2	-
2.3. Закупка товара из Китая	0,3	0,3	-
2.4. Регистрация в мобильном приложении 1688	0,1	0,1	-
2.5. Обзор сайта 1688, авторизация	0,3	0,3	-
2.6. Юнит-экономика одного товара	4,9	0,9	4
2.7. Сертификация	0,1	0,1	-
МОДУЛЬ 3. РЕГИСТРАЦИЯ ИП, НАЛОГИ И ВВЕДЕНИЕ	1,67	0,67	1
3.1. Введение в урок	0,04	0,04	-
3.2. Регистрация ИП	1,07	0,07	1
3.3. Налоги и налогообложение при УСН	0,04	0,04	-
3.4. Какую выбрать онлайн-бухгалтерию	0,02	0,02	-
3.5. Бухгалтерия и налоги при работе с маркетплейсами	0,5	0,5	-
МОДУЛЬ 4. РЕГИСТРАЦИЯ НА ПОРТАЛЕ WB ПАРТНЕРЫ	2,5	0,5	2
4.1. Регистрация на портале WB Партнеры	2,28	0,28	2
4.2. Работа с приложением Wildberries для поставщиков	0,2	0,2	-
4.3. Мои бренды на Wildberries	0,02	0,02	-
Промежуточная аттестация	2	-	2
МОДУЛЬ 5. КАРТОЧКА ТОВАРА	11	3	8
5.1. Продающая карточка товара	0,3	0,3	-
5.2. Как выбрать предмет и категорию	0,4	0,4	-
5.3. Создание карточки товара с нуля	4,4	0,4	4
5.4. Как объединить / разделить карточки товара или цвет	0,1	0,1	-
5.5. Как попасть в большое количество категорий / фильтры	0,3	0,3	-
5.6. SEO Оптимизация карточки товара	5,3	1,3	4
5.7. Как правильно написать SEO текст?	0,2	0,2	-

МОДУЛЬ 6. ФОТОСЪЕМКА ТОВАРА И ИНФОГРАФИКА	2	2	-
6.1. Введение и фотосъемка товара	0,03	0,03	-
6.2. Съемка для маркетплейса	0,17	0,17	-
6.3. Инфографика в figma	1,8	1,8	-
МОДУЛЬ 7. УПАКОВКА И ОТГРУЗКА ТОВАРОВ	1,3	1,3	-
7.1. Введение	0,03	0,03	-
7.2. Маркировка, Баркод, штрихкод	0,07	0,07	-
7.3. Видеоинструкция: как сделать Баркод и штрихкод	0,18	0,18	-
7.4. Упаковка товара	0,47	0,47	-
7.5. FBO или FBS	0,17	0,17	-
7.6. Пошаговая инструкция: как завести поставку	0,3	0,3	-
7.7. Работа через фулфилмент	0,08	0,08	-
МОДУЛЬ 8. ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА В ТОП	11,4	3,4	8
8.1. Введение	0,04	0,04	-
8.2. Самовыкупы	4,63	0,63	4
8.3. Внутренняя реклама «Автоматическая компания» / АРК	5,5	1,5	4
8.4. Работа с отзывами и вопросами	0,33	0,33	-
8.5. Реклама у блогеров	0,5	0,5	-
8.6. Участие в акциях	0,4	0,4	-
МОДУЛЬ 9. ЧЕСТНЫЙ ЗНАК	1,5	1,5	-
9.1. Маркировка «Честный знак»	1,5	1,5	-
ИТОГО	50	17,77	32,23

2.3. Календарный учебный график

Наименование модуля	Объем учебной нагрузки и (ак. час)	Учебные недели													
		1			2			3			4				
Модуль 0. Введение	0,1	0,1													
Модуль 1. Выбор ниши	10,53	2,5 3	4	4											
Модуль 2. Выбор поставщика и закупка товара	6				4	2									
Модуль 3. Регистрация ИП, налоги и введение	1,67					1,6 7									
Модуль 4. Регистрация на портале WB Партнеры	2,5						2, 5								
Промежуточная аттестация	2						2								
Модуль 5. Карточка товара	11							4	4	3					
Модуль 6. Фотосъемка товара и инфографика	2									2					
Модуль 7. Упаковка и отгрузка товаров	1,3									1, 3					
Модуль 8. Продвижение товара в ТОП	11,4										3	3	3, 4	2	
Модуль 9. Честный знак	1,5														1, 5
ИТОГО	50	2,6 3	4	4	4	3,6 7	4, 5	4	4	3	3, 3	3	3	3, 4	3, 5

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ 0. ВВЕДЕНИЕ

Как будет проходить обучение

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Как будет проходить обучение».

МОДУЛЬ 1. ВЫБОР НИШИ

1.1. Выбор ниши

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Выбор ниши». Приветствие.

Видеолекция «Выбор ниши». Сезонные товары и товары постоянного спроса. Анализ ниши. Анализ конкурентов. Как выбрать «Правильный товар». Рекомендация для новых поставщиков. Определяем бюджет. Товары, которые не рекомендуем продавать. Запрещено продавать. Рекламные ставки.

1.2. Анализ ниши – бесплатные сервисы аналитики

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Бесплатные сервисы». Сервисы аналитики. Расширения для браузера. Телеграмм-боты.

Видеолекция «Яндекс Wordstat». Подбор запросов. Интерес пользователей. Статистика по городам.

Видеолекция «Google Trend». Интерес пользователей. Статистика по странам. Статистика за 5 лет.

Видеолекция «MPStats – плагин». Заказы по дням. Выручка за 30 дней. Скидка покупателя. Какие товары на рекламе и другая краткая информация о товаре.

Видеолекция «Shopstat». Статистика продаж. Расширения для браузера Google Chrome.

Видеолекция «EggheadsProfitBot». Заказы по дням. Позиции по ключевым словам.

Практическое занятие.

Задание 1.

Для выполнения задания выполните следующие действия:

1) Скопируйте Гугл-таблицу себе на Диск (Нажмите на Файл – Создать копию), далее скопировать себе на Диск.

2) Выпишите для себя 30 предметов, которые по Вашей версии можно продавать на WB. Впишите эти предметы в таблице

3) Проверьте эти предметы в указанных сервисах аналитики. Наша задача, научиться пользоваться этими сервисами и анализировать предметы (товары)

4) После выполнения задания, пришлите нам в форму ссылку на вашу таблицу для проверки домашнего задания.

Задание 2. Доступ к сервису аналитики MPStats.

Для регистрации выполните следующие действия:

1) Пройдите по ссылке и зарегистрируетесь: <https://mpstats.io/register-from-school/p/ffabrika>.

2) После регистрации, заполните форму ниже к этому домашнему заданию, для активации доступа.

1.3. Выбор ниши при помощи MPStats

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Как выбрать нишу. Обзор сервиса аналитики MPStats».

Видеолекция «Обзор сервиса аналитики от MPStats».

Практическое занятие.

Задание 1.

1) Посмотрите видеинструкцию «Как выполнить домашнее задание».

2) Сохраните себе Гугл-таблицу, как указано в уроке (видеинструкция «Как выполнить домашнее задание»).

3) После анализа 30 предметов, Вам необходимо выбрать 3 товара и проанализировать их, используя сервис аналитики MPStats.

4) Обозначьте какому из 3 товаров Вы отдаете предпочтение и почему.

5) Откройте доступ к комментированию файла и пришлите ссылку на заполненный файл.

В таблице мы дадим свои комментарии по выбранным товарам.

МОДУЛЬ 2. ВЫБОР ПОСТАВЩИКА И ЗАКУПКА ТОВАРА

2.1. Введение

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Введение». Краткий обзор Модуля 2.

2.2. Оптовые рынки Москвы

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Оптовые рынки». Садовод. Торгово-ярмарочный комплекс. Южные ворота. Принципы работы с поставщиком.

2.3. Закупка товара из Китая

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Закупки из Китая. Когда и что заказывать из Китая. Сроки и стоимость доставки из Китая. На каких китайских сайтах заказывать товары. Оформление заказа. Когда груз пришел в Москву. Шаблон для оформления заказа через Карго.

Видеолекция «Закупка в Китае. Юнит-Экономика».

2.4. Регистрация в мобильном приложении 1688

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Регистрация на сайте Таобао в 1688». Пошаговая инструкция.

2.5. Обзор сайта 1688, авторизация

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Обзор сайта 1688». Пошаговая инструкция. Полезные ссылки.

2.6. Юнит-экономика одного товара

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Юнит-экономика». Что такое юнит-экономика?

Видеолекция «Пример заполнения юнит-экономики для товаров».

Практическое занятие.

Задание 1.

Как выполнить домашнее задание:

- 1) Скачать таблицу Юнит-Экономику.
- 2) Заполнить Юнит-Экономику для своих товаров и прислать ссылку на файл.

2.7. Сертификация

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Сертификация». Типы документов. Процедура получения сертификата, декларации соответствия. Честный знак. Список категорий товаров и необходимой документации.

МОДУЛЬ 3. РЕГИСТРАЦИЯ ИП, НАЛОГИ И ВВЕДЕНИЕ

3.1. Введение в урок

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Введение». Краткий обзор Модуля 3.

3.2. Регистрация ИП

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Регистрация ИП». Как подать заявление. Преодоление сложностей и заполнение заявления. Коды ОКВЭД для торговли на маркетплейсах. Подать второе заявление на УСН.

Практическое занятие.

Задание 1.

Для выполнения домашнего задания, ответьте, пожалуйста, на вопрос:

- 1) У меня есть ИП.
- 2) Планирую открыть, когда выберу товар.
- 3) Не планирую, буду менеджером.

3.3. Налоги и налогообложение при УСН

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Налоги». Что делать после регистрации ИП. УСН 6%.

3.4. Какую выбрать онлайн-бухгалтерию

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Онлайн-бухгалтерия». Какую онлайн-бухгалтерию выбрать.

3.5. Бухгалтерия и налоги при работе с маркетплейсами

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Бухгалтерия и налоги при работе с маркетплейсами». Кто может продавать на маркетплейсах. Регистрация бизнеса. Системы налогообложения. Единый налоговый счет. Налоги и взносы при УСН. Подача уведомления по налогам с 2024 года. Пример расчета налога при УСН. Отчетность при УСН. ЭЦП.

МОДУЛЬ 4. РЕГИСТРАЦИЯ НА ПОРТАЛЕ WB ПАРТНЕРЫ

4.1. Регистрация на портале WB Партнеры

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Введение. Что изменилось».

Видеолекция «Регистрация на портале на Wildberries». Пошаговая инструкция.

Практическое занятие.

Задание 1. Для выполнения задания сделайте следующие действия:

- 1) Зарегистрируйтесь на Wildberries как поставщик.
- 2) Пришлите нам скриншот экрана с вашим кабинетом на Wildberries.

4.2. Работа с приложением Wildberries для поставщиков

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Работа с приложением для поставщиков».

4.3. Мои бренды на Wildberries

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Мои бренды».

МОДУЛЬ 5. КАРТОЧКА ТОВАРА

5.1. Продающая карточка товара

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Карточка товара». Три главных фактора.

5.2. Как выбрать предмет и категорию

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Приоритетная категория и предмет». Категории. Расположение товара. Проверка конкурентов. Рекламные ставки. Как изменить предмет.

Видеолекция «Чтоб не заблокировали». Оферта.

5.3. Создание карточки товара с нуля

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Создание карточки товара с нуля». Пошаговая инструкция. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Товары, подлежащие обязательной маркировке.

Практическое занятие.

Задание 1. После просмотренных уроков, выполните задание и заполните форму:

- 1) Выберите категорию/предмет для своего товара.
- 2) Создайте карточку товара в личном кабинете поставщика и заполните ее.

5.4. Как объединить / разделить карточки товара или цвет

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Как объединить / разделить карточки товара или цвет». Пошаговая инструкция.

5.5. Как попасть в большое количество категорий / фильтры

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Как попасть в большое количество категорий / фильтры». Видеолекция «Как карточка товара попадает в необходимый раздел сайта».

5.6. SEO Оптимизация карточки товара

Теоретическое занятие.

Видеолекция «SEO Оптимизация». Что такое SEO? Как собрать ключевые слова?

Видеолекция «Делаем SEO для карточки товара». Пошаговая инструкция.

Практическое занятие.

Задание 1. Для выполнения задания сделайте следующие действия:

- 1) Скачайте SEO шаблон себе на Гугл-Диск, заполните таблицу для своего товара как показано в уроке (ключевые запросы, текст, характеристики).

5.7. Как правильно написать SEO текст?

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Описание для товара». Как составить грамотный SEO текст. Какие бывают ошибки. Как проверить текст.

МОДУЛЬ 6. ФОТОСЪЕМКА ТОВАРА И ИНФОГРАФИКА

6.1. Введение и фотосъемка товара

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Введение».

6.2. Съемка для маркетплейса

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Съемка для маркетплейса». Так делать не надо. Где и как делать фото. Чек-лист по фотосессии.

6.3. Инфографика в figma

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Введение». Описание программы.

Видеолекция «Регистрация на сайте». Пошаговая инструкция.

Видеолекция «Инфографика. 1 урок». Создание карточки

Видеолекция «Инфографика. 2 урок». Создание таблицы для карточки товара.

Видеолекция «Инфографика. 3 урок». Делаем логотип.

МОДУЛЬ 7. УПАКОВКА И ОТГРУЗКА ТОВАРОВ

7.1. Введение

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Введение».

7.2. Маркировка, Баркод, штрихкод

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Маркировка товара». Маркировка товара. Создание баркода и штрихкода. Информация на этикетке.

7.3. Видеоинструкция: как сделать Баркод и штрихкод

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Создание этикеток». Генератор этикеток и штрихкодов.

7.4. Упаковка товара

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Упаковка товара». Виды упаковки. Важные детали при маркировке товара.

Видеолекция «Материалы для упаковки товаров».

7.5. FBO или FBS

Теоретическое занятие.

Видеолекция «FBO или FBS». Плюсы и минусы FBO. Плюсы и минусы FBS.

7.6. Пошаговая инструкция: как завести поставку

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Создание поставки». Пошаговая инструкция.
Видеолекция «Поставка по QR-коду». Пошаговая инструкция. Генератор QR кодов поставки FBO Wildberries.

7.7. Работа через фулфилмент

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Фулфилмент». Работа через фулфилмент. Плюсы и минусы работы с фулфилментом.

МОДУЛЬ 8. ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА В ТОП

8.1. Введение

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Введение».

8.2. Самовыкупы

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Самовыкупы». Что дают нам выкупы? Сколько выкупов нужно сделать, чтобы сдвинуть карточку? Ключевые запросы для самовыкупов. Как правильно делать самовыкуп. Кто будет делать самовыкуп. Расходы на самовыкупы.

Видеолекция «По каким словам делаем выкупы». Пошаговая инструкция.

Практическое занятие.

Задание 1.

- 1) Создайте копию файла «Шаблон «План выкупов».
- 2) Заполните файл в соответствии с информацией в уроке (укажите ключевые запросы, по которым будете делать выкупы).
- 3) Откройте доступ к комментированию файла.
- 4) В поле ниже вставьте ссылку на этот файл.

8.3. Внутренняя реклама «Автоматическая компания» / АРК

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Автоматическая компания» /АРК». Создание автоматической компании. Пошаговая инструкция.

Видеолекция «Плагин для браузера МКеерер». Пошаговая инструкция.

Видеолекция «Плагин для браузера Маркет Папа». Пошаговая инструкция.

Практическое занятие.

Задание 1.

Для выполнения домашней работы выполните, пожалуйста следующее:

- 1) Запустите Автоматическую рекламную кампанию.
- 2) Откройте РК на 5000-10000 показам.
- 3) Сделайте скрин (статистика) этой РК и прикрепите к уроку (скрин статистики из плагина mКеерер-динамика показателей по дням).

Для отправки домашнего задания нажмите на кнопку «Отправить ответ».

8.4. Работа с отзывами и вопросами

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Работа с отзывами». Ошибки при работе с отзывами. Как правильно отвечать на отзывы. Как удалить отзыв. Как редактировать свой ответ на отзыв. Отметки. Вопросы по товару.

8.5. Реклама у блогеров

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Реклама у блогеров». Где найти блогера для рекламы. Как не попасть на накрученного блогера. Как проанализировать аккаунт. Как составить запрос блогеру на рекламу. Какие виды рекламы существуют. Как составить ТЗ для блогера. Создать ссылку для блогера.

8.6. Участие в акциях

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Акции и скидки». Как участвовать в акциях. Стоит ли заходить в акцию. С каким товаром стоит заходить в акцию. Как управлять ценой. Что делать, когда акция закончилась.

МОДУЛЬ 9. ЧЕСТНЫЙ ЗНАК

9.1. Маркировка «Честный знак»

Теоретическое занятие.

Видеолекция «Маркировка «Честный знак». Что такое маркировка? Цель маркировки. Группы товаров, подлежащие маркировке. Пилотные группы. Легкая промышленность. Принцип маркировки. Кто маркирует товар? Основные шаги. Электронная подпись. Установка подписи. ЭДО. Регистрация в системе Честный знак. Регистрация в системе ГС1РУС. Код товара (GTIN). Формирование марок. Печать марок. Ввод марок в оборот. ЭДО лайт. Передача марок на Вайлдберриз (ЭДО лайт). Передача марок на Вайлдберриз (СБИС).

Дополнительные материалы к модулю 9.

Маркировка легкой промышленности (коды) действующий перечень товаров.

Маркировка легкой промышленности (коды) дополнительная.

Формирование УПД «ДОП» на товары с обязательной маркировкой.

4. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

Программа содержит все необходимые материалы в электронном виде, в том числе ссылки на дополнительные материалы в сети интернет. Программа обеспечена учебно-методической литературой и материалами.

Изучать Программу рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании.

На теоретических занятиях педагог озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данном модуле, раскрывает ее практическое значение.

Практические занятия по своему содержанию связаны с тематикой теоретических занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое занятие сообщается обучающимся до его проведения, педагог организует обсуждение темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение Программы включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы обучающихся с участием педагогов являются:

- текущие консультации;
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий).

Основными видами самостоятельной работы обучающихся без участия преподавателей являются:

- изучение и усвоение содержания видеолекций;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания Программы.

Образовательная программа обеспечена учебно-методическими материалами посредством:

- учебно-методических разработок в электронной форме, размещенных в личных кабинетах обучающихся в СДО по адресу: <https://course.fabrika-seller.ru/>, в том числе видеолекции, контрольно-измерительные материалы;

- платформа системы дистанционного обучения (СДО) доступна по адресу <https://course.fabrika-seller.ru/>;

- наличием обратной связи с педагогом через функционал для связи по любым возникающим у обучающегося вопросам (возможность направления текстового сообщения) и через комментарии на странице каждого урока на платформе СДО.

Обучающиеся по образовательной программе могут использовать дополнительные Интернет-ресурсы, такие как:

рекомендованные Интернет-ресурсы:

- Российское образование. Федеральный портал- <http://www.edu.ru>;
- Федеральный институт педагогических измерений <http://www.fipi.ru>;
- Справочно-правовая система «Гарант» <https://www.garant.ru/>;

электронные библиотеки:

– Научная электронная библиотека eLIBRARY <https://elibrary.ru>.

Для использования Интернет-ресурсов информационно-библиотечного комплекса необходима предварительная регистрация обучающегося.

Использованная в Программе литература доступна к изучению в свободном доступе после регистрации на сайте электронной библиотеки. Ссылки для доступа в электронные библиотеки размещаются в личном кабинете обучающегося в СДО в разделе «Электронная библиотека». Список литературы, доступной в электронных библиотеках размещен в пункте 6 программы.

5. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варламова, Д. В. Оценка качества интернет-магазинов на примере Wildberries и Ozon / Д. В. Варламова, И. И. Барабанщикова, Ш. Б. Хакбердиева // Практический маркетинг. – 2021. – № 5(291). – С. 30-35. – DOI 10.24412/2071-3762-2021-5291-30-35. – EDN YBDXRJ. – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46368541>.
2. Волкова, М. А. Проблемы разработки визуального контента для карточки товара на примере маркетплейса Wildberries / М. А. Волкова // Аллея науки. – 2023. – Т. 1, № 6(81). – С. 585-591. – EDN JGMVDB. – <https://elibrary.ru/item.asp?id=54364400>.
3. Волкова, М. А. Эффективная работа с маркетплейсом Wildberries: основные направления оптимизации издержек / М. А. Волкова // Аллея науки. – 2023. – Т. 1, № 7(82). – С. 328-332. – EDN ZPMKUS. – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54367452>.
4. Зиятдинов, Р. Ф. Исследование эффективности рекламных инструментов Wildberries / Р. Ф. Зиятдинов // Вестник Университета управления "ТИСБИ". – 2023. – № 3. – С. 45-51. – EDN ATXAFE. – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54725637/>
5. Зиятдинов, Р. Ф. Исследование особенностей использования рекламного инструмента «Продвижение в поиске» на площадке Wildberries / Р. Ф. Зиятдинов // Теория и практика общественного развития. – 2024. – № 3(191). – С. 113-118. – DOI 10.24158/tipor.2024.3.13. – EDN SKPLKH. – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=64232712>.
6. Ильинская, К. Р. Обзор маркетплейса Wildberries: история развития, политика и особенности работы / К. Р. Ильинская // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2024. – № 1(89). – С. 185-189. – EDN MNCQUA. – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=62486662>.
7. Михайлов, А. В. Интернет-магазин Wildberries как канал продвижения брендов / А. В. Михайлов, С. В. Ускова, К. С. Пашенцева // Реклама, PR и дизайн в бренд-коммуникациях : сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, Москва, 16–17 мая 2022 года. – Москва: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2022. – С. 113-118. – EDN RGTWDD. – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49550369>.
8. Нербышева, И. И. Особенности рекламного продвижения на маркетплейсе Wildberries / И. И. Нербышева // Дискурсология и медиакритика средств массовой информации : Сборник трудов III международной научно-практической конференции, Белгород, 07–08 октября 2021 года. – Белгород: Общество с ограниченной ответственностью Издательско-полиграфический центр "ПОЛИТЕРРА", 2021. – С. 331-335. – EDN КНМТWO. – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49442338>.
9. Предеина, А. Д. Оценка возможностей начала предпринимательской деятельности на Wildberries / А. Д. Предеина // Управление, экономика и право: проблемы, исследования, результаты : Сборник статей II Международной научно-практической конференции, Пенза, 25–26 августа 2022 года / Под

научной редакцией К.Б. Герасимова. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. – С. 249-252. – EDN YNYTUW. - <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49489400>.

10. Предеина, А. Д. Оценка современных методов продвижения на Wildberries / А. Д. Предеина // Управление и экономика народного хозяйства России : сборник статей VI Международной научно-практической конференции, Пенза, 24–25 марта 2022 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. – С. 280-284. – EDN IEONCM. - <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48398049>.

11. Сидорина, С. А. Формирование стоимости продукции, представленной на маркетплейсе Вайлдберриз / С. А. Сидорина // СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ФАКТОР РОСТА и РАЗВИТИЯ : Сборник статей II Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 04 апреля 2023 года. – г. Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская И.И.), 2023. – С. 41-47. – EDN NTTIJC. - <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50466940>.

12. Шаповалова, Е. В. Wildberries и Ozon: как отличить успешный маркетплейс? / Е. В. Шаповалова // Образование. Наука. Производство : Сборник докладов XIV Международного молодежного форума, Белгород, 13–14 октября 2022 года. Том 17. – Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 2022. – С. 833-837. – EDN OXUGXW. - <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49960338>.

Приложение 1. Формы аттестации, оценочные материалы и иные компоненты

Процедура оценки уровня и качества освоения обучающимися Программы, а также соответствие их планируемым результатам проводится в форме выполнения практических заданий, теста.

Программой предусмотрены такие виды аттестации, как текущий контроль, промежуточная аттестация.

Текущий контроль – это оперативная оценка уровня знаний, умений, навыков обучающихся относительно заявленных в программе результатов освоения Программы по итогам прошедших занятий, проводится в течение всего образовательного процесса.

Текущий контроль знаний проводится в форме проверки педагогом выполненных обучающимся на образовательной платформе заданий. Образовательной платформой предусмотрен функционал для связи с педагогом по любым возникающим у обучающегося вопросам (возможность направления текстового сообщения).

Промежуточная аттестация – это оценка уровня и качества освоения обучающимися содержания образовательной программы по итогам освоения тем программы. Промежуточная аттестация осуществляется в форме тестирования.

Текущий контроль знаний, промежуточная аттестация проводятся в соответствии с оценочными материалами, содержащими контрольно-измерительные материалы и критерии оценивания освоения программы.

Критерии оценки результатов освоения программы в процессе текущего контроля представлены в таблице:

Текущий контроль (по итогам выполнения задания)	Высокий уровень – на все вопросы задания даны ответы с пояснениями (при необходимости). Ответы соответствуют теме вопроса. Средний уровень – в задании есть один вопрос без ответа или ответ не соответствует теме вопроса, на остальные вопросы задания даны ответы с пояснениями (при необходимости), соответствующие теме вопроса. Низкий уровень – более одного вопроса в задании оставлено без ответа или ответ не соответствует теме вопроса.
---	---

Задания для контроля (аттестации) размещены в системе дистанционного обучения по адресу <https://course.fabrika-seller.ru/>, на странице соответствующего занятия (урока) курса, они доступны авторизованному пользователю платформы, зачисленному в качестве обучающегося.

Обучающийся после освоения материалов занятия выполняет задание в любое удобное ему время.

Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является получение оценки «зачтено» при двухбалльной шкале оценивания. При оценивании результатов обучения в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкала оценки теста:

Оценка	Критерии оценки
зачтено	даны правильные ответы не менее чем на 60% вопросов теста
не зачтено	даны правильные ответы менее чем на 60% вопросов теста

Контрольно-измерительные материалы, представляющие собой тестовые задания промежуточной аттестации.

К каждому вопросу представлены варианты ответа, один или несколько из которых правильные. Жирным шрифтом выделены правильные ответы.

1. Какой из перечисленных шагов является ключевым при запуске продукции на новый маркетплейс?

- а. Разработка логотипа.
- б. Составление бизнес-плана.
- в. Интеграция с системами маркетплейса.**
- г. Проведение маркетинговых исследований.

2. Какие особенности следует учитывать при формировании цен на маркетплейсах?

- а. Только затраты на производство.
- б. Общая стоимость продукта на рынке.
- в. Комиссии и сборы маркетплейса.**
- г. Только конкурентные цены.

3. Что такое «фулфилмент» на маркетплейсе «Wildberries»?

- а. Специальное предложение для клиентов.
- б. Рекламная кампания.
- в. Система обработки заказов и доставки товаров.**
- г. Программа лояльности.

4. Какие данные являются ключевыми для мониторинга эффективности продаж на маркетплейсе «Wildberries»?

- а. Цветовая гамма товаров.
- б. История создания компании.
- в. Конверсия, средний чек, количество продаж.**
- г. Сезонные коллекции.

5. Какие стратегии взаимодействия с клиентами эффективны на маркетплейсе «Wildberries»?

- а. Исключительно онлайн-консультации.
- б. Соккрытие отзывов о товарах.
- в. Активное участие в обсуждениях и ответы на отзывы.**
- г. Игнорирование вопросов потенциальных покупателей.

6. Какие практики считаются эффективными при оптимизации листингов на маркетплейсе «Wildberries»?

- а. Использование сложных и непонятных названий товаров.

- б. Ограничение количества фотографий товара.
- в. Оптимизация ключевых слов, подробные описания и высококачественные изображения.**
- г. Игнорирование обратной связи от покупателей.

7. Какие преимущества предоставляет интеграция с маркетплейсами для бизнеса?

- а. Увлекательные корпоративные мероприятия.
- б. Возможность создания собственной линии одежды.
- в. Расширение аудитории и увеличение объемов продаж.**
- г. Производство фирменных велосипедов.

8. Что такое «канал продаж» на маркетплейсе «Wildberries»?

- а. Методика прокладывания транспортных маршрутов для доставки товаров.
- б. Тип товаров, созданных в течение месяца.
- в. Способ представления и продажи продукции на платформе.**
- г. Искусство создания упаковки товаров.

9. Какой из нижеперечисленных факторов является ключевым при выборе маркетплейса для сотрудничества?

- а. Цветовая гамма сайта маркетплейса.
- б. Целевая аудитория и потенциал продаж.**
- в. Количество лайков на странице маркетплейса в социальных сетях.
- г. Географическое расположение штаб-квартиры маркетплейса.

10. Что включает в себя процесс обработки заказов на маркетплейсе «Wildberries»?

- а. Разработка дизайна упаковки товаров.
- б. Оформление документов на регистрацию товарных знаков.
- в. Подтверждение заказов, отслеживание их выполнения.**
- г. Подбор сотрудников для выполнения заказов.

Приложение 2. Условия реализации Программы

Материально-техническое обеспечение

Программа реализуется исключительно с применением электронного обучения и дистанционных технологий в СДО по адресу: <https://course.fabrikaseller.ru/>.

Теоретические и практические занятия проводятся в заочной форме. В проведении лекционных и практических занятий используется материально-техническое обеспечение. Для обучения по программе используется современное оборудование – компьютер или ноутбук, подключенным к сети Интернет, звуковое и световое оборудование.

Для успешного обучения с использованием электронного обучения и дистанционных технологий обучающимся рекомендуется соблюдать определенные требования к программному обеспечению персонального компьютера:

- подключение к сети Интернет со скоростью минимально 3 Мбит/с, доступ к сети по протоколам НТТР;
- на компьютере также должен быть установлен комплект соответствующего программного обеспечения (ОС не ниже Windows 7).

Также необходимо наличие динамиков (наушников).

Для просмотра электронных образовательных ресурсов необходимо входить в личный кабинет на портале через:

- Компьютер, необходима версия браузера: Internet Explorer 9 или выше; Mozilla Firefox 45 или выше; Google Chrome 48 или выше; Microsoft Edge;
- Телефон, версия: iOS 9. x или выше (для iPad и iPhone); Android 4.4 или выше.

Для реализации программы с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя:

- электронные информационные ресурсы;
- электронные образовательные ресурсы;
- совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств.

Данная среда способствует освоению обучающимися программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

Электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность осуществлять следующие виды деятельности:

- планирование образовательного процесса;
- размещение и сохранение материалов образовательного процесса;
- фиксацию хода образовательного процесса и результатов освоения программы;
- контролируемый доступ участников образовательного процесса к информационным образовательным ресурсам в сети Интернет;
- проведение мониторинга успеваемости обучающихся.

При реализации Программы с применением дистанционных технологий, обучающийся организует свое рабочее место самостоятельно.

Программа содержит все необходимые материалы в электронном виде, в том числе ссылки на дополнительные материалы в сети интернет, размещенные как на образовательной платформе в личном кабинете обучающегося, так и на других сайтах в открытом доступе.

Для выполнения заданий обучающемуся бесплатно предоставляется аккаунт на образовательной платформе на всё время доступа к материалам.

В проведении лекционных и практических занятий могут использоваться следующие онлайн-источники:

– GETCOURSE <https://getcourse.ru/> – автоматизированная система проведения обучения в интерактивном режиме (электронная информационно-образовательная среда).

– ЯндексТелемост <https://telemost.yandex.ru/> – платформа для создания и проведения видеоконференций, вебинаров, интерактивных досок, курсов, тестов и опросов.

– Telegram <https://web.telegram.org/k/> — кроссплатформенная система мгновенного обмена сообщениями.

Кадровое обеспечение

Реализация программы обеспечивается квалифицированными кадрами, имеющими (в соответствии с требованиями Приказа Минтруда России от 22.09.2021 № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» и приказа Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 26.08.2010 № 761н «Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих. Раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования»):

– Высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования "Образование и педагогические науки";

или

– Высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иных укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, дополнительным предпрофессиональным программам, реализуемым организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования педагогической направленности;

или

– Успешное прохождение обучающимися промежуточной аттестации не менее чем за два года обучения по образовательным программам высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, соответствующим направленности дополнительных общеобразовательных программ.

Образовательный процесс осуществляется на основании учебного плана и регламентируется расписанием занятий.