


**УТВЕРЖДАЮ**

**ИП Шебзухов Михаил Иосифович**



---

**Образовательная программа**  
**Дополнительного образования детей и взрослых**  
**Общеобразовательные и общеразвивающие программы**  
**социально-гуманитарной направленности**  
**«Система продаж и продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)»**

**Республика Бурятия, Кижингинский район**

**2026**

## Раздел 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ.

Программа разработана в соответствии с Федеральным законом №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Постановлением Правительства РФ №1678 «О применении электронного обучения и дистанционных образовательных технологий», Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 27 июля 2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» и иными нормативными правовыми актами РФ.

1.1. Цель реализации программы: понять, как устроены маркетплейсы, узнать, какие существуют виды и различия между ними, проанализировать все плюсы и минусы каждого из них. Получить стратегию и пошаговую инструкцию для успешного старта на маркетплейсах.

1.2. Планируемые результаты обучения по программе «Система продаж и продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)».

Программа направлена на совершенствование навыков, связанных с маркетплейсами, по направлению подготовки: Дополнительное образование детей и взрослых.

1.3. Дополнительное образование детей и взрослых направлено на формирование и развитие творческих способностей, удовлетворение их индивидуальных потребностей в интеллектуальном, нравственном и физическом совершенствовании, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни, укрепление здоровья, а также на организацию их свободного времени. Также дополнительное образование детей обеспечивает их адаптацию к жизни в обществе, профессиональную ориентацию, а также выявление и поддержку детей, проявивших выдающиеся способности. Дополнительные общеобразовательные программы для детей должны учитывать возрастные и индивидуальные особенности детей.

1.4. К освоению дополнительных общеобразовательных программ допускаются любые лица без предъявления требований к уровню образования, если иное не обусловлено спецификой реализуемой образовательной программы.

1.5. Содержание дополнительных общеразвивающих программ и сроки обучения по ним определяются образовательной программой, разработанной и утвержденной организацией, осуществляющей образовательную деятельность.

1.6. Направление настоящей программы социально-гуманитарное.

1.7. Организационно-педагогические условия:

Обучающимся обеспечивается доступ к электронной информационно-образовательной среде, включающей учебные материалы, фиксацию результатов обучения и взаимодействие с преподавателем.

Идентификация обучающихся осуществляется посредством авторизации в личном кабинете. При проведении итоговой аттестации может применяться прокторинг.

1.8. Для обучающихся с ОВЗ предусмотрена адаптация материалов, продление сроков аттестации и индивидуальные консультации.

### **ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ:**

Главная задача - понять, что такое маркетплейсы и как с ними взаимодействовать. В процессе её достижения преподаватели должны:

- *Обеспечить такой уровень готовности слушателя, чтобы он начал ориентироваться на изучаемой площадке уже во время обучения. Курс*

*длится 8 недель, и каждая новая неделя дает более глубокий уровень погружения в Система продаж и продвижения на Wildberries (Вайлдберрис).*

- *Обеспечить поддержку слушателя на всех этапах обучения: в процессе обучения на каждом этапе учеников сопровождает эксперт в теме маркетплейсов.*
- *Сформировать у обучающихся умение применять встроенные в обучение способы взаимодействия с изучаемой площадкой, а также дать дополнительные материалы для расширения кругозора и навыков по работе с системой маркетплейсов.*
- *Расширить знания ученика в области эффективного использования маркетплейсов для дальнейшего практического применения.*

В результате освоения общеобразовательных и общеразвивающих программ слушатели должны приобрести знания, умения и навыки в области маркетплейсов, узнать все тонкости взаимодействия с ними.

**По итогам освоения программы слушатели должны:**

***Знать:***

- какие ниши на маркетплейсах наиболее востребованные и как отличить популярный товар от убыточного
- как безошибочно выбирать товар при помощи специального аналитического сервиса

***Уметь:***

- работать с сервисами аналитики;
- анализировать, какой контент нужно подготовить для размещения на маркетплейсе;
- распознавать особенности каждого из маркетплейсов: Ozon (Озон), Яндекс.Маркет, Wildberries (Вайлдберрис).

***Владеть:***

- принципами и алгоритмами конкурентного анализа;
- способностью анализировать продажи на основе данных, полученных на маркетплейсах.

**Планируемый уровень освоения содержания программы:** по итогам освоения программы обучающийся осваивает настройку личного кабинета маркетплейса, чтобы чувствовать себя уверенно и с легкостью ориентироваться на платформе. Учится размещать внутри маркетплейса информацию, которую нашел самостоятельно.

Обучающийся приобретает навыки для решения любых задач, связанных с маркетплейсами, при помощи осознанного владения информационными технологиями. При проектировании обучающей программы учтены нюансы обучения взрослых; материал дается от более простого к более сложному, гарантируя «мягкое» освоение большого объема информации.

**Планируемые результаты обучения:**

*Личностные результаты:*

- Развитие предпринимательских навыков;
- Формирование системного мышления;
- Развитие навыков самообразования.

*Метапредметные результаты:*

- Умение анализировать рыночную ситуацию;
- Способность к проектной деятельности;
- Навыки работы с аналитическими инструментами.

*Предметные результаты:*

- Знание особенностей работы маркетплейсов;
- Умение работать с аналитическими сервисами;
- Владение навыками продвижения товаров.

**Организационно-педагогические условия:**

*Программа реализуется с применением дистанционных образовательных технологий.*

*Срок освоения программы: 8 недель.*

*Форма обучения: заочная с применением образовательных технологий.*

*Форма промежуточной аттестации: тестирование.*

*Форма итоговой аттестации: тестирование (не доступно обучающимся, пока не будет успешно сдано промежуточное тестирование)*

**Выдаваемый по окончании обучения документ:**

*Слушателям, успешно освоившим общеобразовательную и общеразвивающую программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается сертификат дополнительного образования детей и взрослых.*

*Содержание реализуемой общеобразовательной и общеразвивающей программы учитывает все требования, предъявляемые к образованию в области маркетплейсов.*

**Содержание программы включает:**

- современные образовательные и самообразовательные технологии, открытые онлайн курсы;
- образовательные площадки;
- базовые рекомендации для реализации полученных знаний о маркетплейсах;
- практическую работу на платформе;
- вспомогательные инструменты.

**Структура программы:**

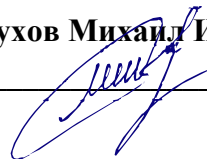
Учебный план (основная программа):

Модуль 1. Теоретическая подготовка (5 часов)

Модуль 2. Практическая работа (15,28 часов)

Промежуточная аттестация (45 минут)

Итоговая аттестация (120 минут)



**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
**ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ**  
**ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ОБЩЕРАЗВИВАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ**  
**«Система продаж и продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)»**

**Цель программы:** понять, как устроены маркетплейсы, узнать, какие существуют виды и различия между ними, проанализировать все плюсы и минусы каждого из них. Получить стратегию и пошаговую инструкцию для успешного старта на маркетплейсах.

**Цель курса:** приобретение знаний, умений и навыков, связанных с маркетплейсами, овладение структурой внутреннего сервиса на действующих маркетплейсах.

**Категория слушателей:** любые лица без предъявления требований к уровню образования.

**Форма обучения:** заочная с применением дистанционных технологий.

**Срок обучения:** 20 академических часов 28 минут

**Структура курса:**

- Изучение материалов на образовательной платформе;
- Структурированные домашние задания;
- Еженедельная работа с наставником;
- Еженедельная постановка задач и контроль их выполнения;
- Еженедельная отчетность.

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Всего, Час.	теорет. занятия	практ. занятия	Форма контроля
1	Модуль 1. Подбор товара	5 час	5 час		
2	Модуль 2. Закуп товара	2 час	2 час		
3	Модуль 3. Вывод товара на WB (ВБ)	2 час	2 час		
4	Модуль 4. Вывод товара в ТОП	8,20 час	8,20 час		
	<b>Промежуточная аттестация</b>	45 минут			тестирование
5	Модуль 5. Работа менеджером WB (ВБ)	26 минут	26 минут		
6	Модуль 6. Масштабирование	33 минут	33 минут		
7	Модуль 7. Секретный	8 минут	8 минут		
	<b>Итоговая аттестация</b>	2 час			тестирование
	<b>Итого:</b>	20 часов 28 минут			

УТВЕРЖДАЮ  
ИП Шебзухов Михаил Иосифович



**КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК  
ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ОБЩЕРАЗВИВАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ  
«Система продаж и продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)»**

Дата начала обучения по программе	Дата окончания обучения по программе	Всего учебных недель	Количество учебных дней	Количество учебных часов	Режим занятий в неделю
19.03.2026	20.04.2026	8	34	20,28	дистанционный
23.04.2026	24.05.2026	8	34	20,28	дистанционный

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ:

**Модуль 1. Подбор товара** - представляет собой фундаментальный блок обучения, в рамках которого слушатели осваивают ключевые инструменты аналитики маркетплейса, учатся работать с сервисом Mrstats, изучают различные стратегии выхода на Wildberries (Вайлдберрис), осваивают методы анализа сезонных и трендовых товаров, а также получают практические навыки по тестированию и подбору перспективных товарных позиций, что в итоге позволяет им сформировать собственную стратегию выбора товара для успешного старта продаж на маркетплейсе.

Планируемые результаты: слушатель научится профессионально анализировать рынок маркетплейсов, освоит современные методы поиска и оценки перспективных товарных позиций, сможет самостоятельно проводить комплексный анализ ниш с помощью сервиса Mrstats, определять потенциал сезонных и трендовых товаров, выбирать оптимальную стратегию выхода на Wildberries (Вайлдберрис), а также получит практические навыки работы с аналитическими инструментами для принятия обоснованных решений по формированию товарного ассортимента.

Урок 1: Обзор Mrstats

Содержание: изучение функционала сервиса Mrstats, работа с основными инструментами аналитики.

Результаты: умение пользоваться Mrstats, способность анализировать данные сервиса.

Урок 2: Стратегии выхода на WB (ВБ)

Содержание: разбор основных стратегий выхода на маркетплейс, их преимущества и недостатки.

Результаты: понимание различных стратегий, умение выбирать подходящую.

Урок 3: Развитие бренда

Содержание: стратегии развития личного бренда на маркетплейсе.

Результаты: знание методов развития бренда, умение применять их на практике.

Урок 4: Метод подбора товара

Содержание: детальное изучение методов подбора товара.

Результаты: владение методиками подбора, умение применять их на практике.

Урок 5: Метод подбора дефицитных товаров

Содержание: поиск и анализ дефицитных товаров.

Результаты: навыки работы с дефицитными товарами, понимание их особенностей.

Урок 6: Анализ конкурентов

Содержание: методы анализа конкурентов на Wildberries (Вайлдберрис).

Результаты: умение проводить конкурентный анализ, способность выявлять преимущества.

Урок 7: Стратегия продвижения

Содержание: разработка стратегии продвижения товаров.

Результаты: навыки создания стратегии, понимание механизмов продвижения.

Урок 8: Аналитика WILDBOX

Содержание: работа с аналитикой WILDBOX, интерпретация данных.

Результаты: умение анализировать данные, способность принимать решения на их основе.

Урок 9: Трендовые запросы

Содержание: анализ трендовых запросов, работа с трендами.

Результаты: навыки работы с трендами, понимание их влияния на продажи.

Урок 10: Работа с Excel

Содержание: использование Excel для анализа данных.

Результаты: навыки работы с Excel, умение анализировать данные.

Урок 11: Работа с рынками Москвы

Содержание: особенности рынков Москвы, поиск поставщиков.

Результаты: понимание специфики рынков, навыки поиска поставщиков.

Урок 12: Сервисы аналитики

Содержание: обзор и сравнение аналитических сервисов.

Результаты: знание различных сервисов, умение выбрать подходящие инструменты.

**Модуль 2. Закуп товара** - обучает слушателей основам финансовой модели продаж на Wildberries (Вайлдберрис), расчёту объёма первой партии товара, взаимодействию с российскими рынками, фабриками, байерами оформлению разрешительной документации и ведению таблицы закупок.

Планируемые результаты: после прохождения участники смогут рассчитывать юнит-экономику, оценивать риски при закупках, выстраивать эффективную систему работы с поставщиками и организовывать полный цикл закупки товара с учётом всех необходимых финансовых и документальных аспектов.

Урок 1: Расчет юнит-экономики

Содержание: изучение принципов расчета юнит-экономики, анализ всех затрат на единицу товара.

Результаты: умение рассчитывать прибыль с единицы товара, понимание структуры затрат.

Урок 2: Финансовая модель продаж на ВБ

Содержание: построение финансовой модели продаж, учет всех расходов и доходов.

Результаты: способность создавать финансовую модель, понимание взаимосвязи показателей.

Урок 3: Расчет объема первой партии

Содержание: методы определения оптимального объема закупки, факторы влияния.

Результаты: навык расчета первой партии товара, понимание рисков.

Урок 4: Работа с сайтом 1688

Содержание: изучение функционала 1688, поиск поставщиков, оформление заказов.

Результаты: умение работать с платформой, навыки поиска поставщиков.

Урок 5: Работа с Российскими рынками

Содержание: особенности работы с российскими поставщиками, анализ рынка.

Результаты: понимание специфики российского рынка, навыки переговоров.

Урок 6: Фулфилмент

Содержание: организация процессов хранения, упаковки и доставки товара.

Результаты: понимание фулфилмент-процессов, навыки выбора провайдера.

Урок 7: Разрешительная документация

Содержание: виды документов, порядок оформления, требования площадок.

Результаты: знание требований к документации, умение оформлять необходимые бумаги.

Урок 8: Таблица закупа товара

Содержание: создание и ведение таблицы закупок, учет всех параметров.

Результаты: навык систематизации данных, контроль закупок.

**Модуль 3. Вывод товара на WB (ВБ)** - обучает слушателей процессу регистрации на маркетплейсе, работе с личным кабинетом и карточками товаров, включая SEO-оптимизацию, подготовку товара к отгрузке, создание поставок, особенности работы по системе FBS и со складами Wildberries (Вайлдберрис), после прохождения которого участники смогут самостоятельно зарегистрировать личный кабинет,

правильно оформить карточки товаров, подготовить товар к поставке и эффективно управлять складскими запасами на платформе.

Урок 1: Регистрация на портале Wildberries (Вайлдберрис)

Содержание: процесс регистрации продавца на платформе Wildberries (Вайлдберрис), подготовка необходимых документов, заполнение заявки.

Результаты: умение зарегистрировать личный кабинет, понимание требований к документам, знание этапов регистрации.

Урок 2: Обзор личного кабинета

Содержание: изучение интерфейса личного кабинета, настройка основных параметров, работа с разделами.

Результаты: навыки навигации по ЛК, понимание функционала, умение настраивать базовые параметры.

Урок 3: Создание карточки товара

Содержание: правила оформления карточек, требования к контенту, загрузка фотографий и описания.

Результаты: умение создавать корректные карточки товаров, знание требований к контенту.

Урок 4: SEO-оптимизация

Содержание: основы оптимизации карточек для поисковых систем, работа с ключевыми словами.

Результаты: навыки SEO-оптимизации, понимание влияния оптимизации на продажи.

Урок 5: Подготовка товара к отгрузке

Содержание: требования к упаковке, маркировке, комплектации товара.

Результаты: знание стандартов подготовки товара, умение правильно упаковывать продукцию.

**Модуль 4. Вывод товара в ТОП** - обучает комплексным методам продвижения товаров на Wildberries (Вайлдберрис), включая работу с ранжированием, CTR, инфографикой, отзывами, внешней и внутренней рекламой, рекламными кампаниями, анализом ключевых запросов и затрат на продвижение.

Планируемые результаты: участники научатся эффективно использовать все инструменты для вывода товаров в топ-позиции, оптимизировать рекламные бюджеты и удерживать высокие позиции в поисковой выдаче маркетплейса.

Урок 1: Ранжирование товара

Содержание: изучение принципов и факторов ранжирования товаров на Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: понимание механизмов ранжирования и умение анализировать позиции товара

Урок 2: Что влияет на CTR

Содержание: разбор факторов, влияющих на кликабельность карточек товара

Результаты: навыки анализа и повышения CTR

Урок 3: Самовыкупы для продвижения

Содержание: продвинутые техники использования самовыкупов

Результаты: умение применять самовыкупы для продвижения

Урок 4: Внешняя реклама

Содержание: настройка и управление внешней рекламой

Результаты: навыки работы с внешними рекламными каналами

Урок 5: Акции

Содержание: организация и проведение акций на Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: умение эффективно использовать акционные инструменты

Урок 6: Цели запуска рекламы

Содержание: определение целей и KPI рекламных кампаний

Результаты: навыки постановки рекламных целей

Урок 7: Настройка АРК

Содержание: автоматизация рекламных кампаний

Результаты: навыки настройки автоматических рекламных систем

Урок 8: Рекомендательные полки

Содержание: работа с рекомендательными системами

Результаты: умение использовать рекомендательные полки

Урок 9: Продвижение по кластерам

Содержание: кластерный подход к продвижению

Результаты: навыки кластерного продвижения

Урок 10: Анализ затрат на рекламу

Содержание: оценка эффективности рекламных расходов

Результаты: умение анализировать рекламные затраты

Урок 11: Сокращение затрат на рекламу

Содержание: методы оптимизации рекламных бюджетов

Результаты: навыки сокращения рекламных расходов

Урок 12: Основы продвижения

Содержание: базовые принципы и методы продвижения

Результаты: понимание основ продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)

Урок 13: Бонус. Урок-созвон Актуальная настройка рекламы

Содержание: актуальные методы настройки рекламы

Результаты: владение современными техниками настройки

Урок 14: Бонус. Урок-созвон Реклама в рекомендательных полках

Содержание: продвинутые техники работы с рекомендательными полками

Результаты: умение эффективно использовать рекомендательные системы

Урок 15: Сравнение карточек через Джем

Содержание: изучение функционала сервиса Джем для сравнения карточек товаров

Результаты: умение анализировать карточки конкурентов через специализированный инструмент

Урок 16: Продвижение по принципу ракета

Содержание: освоение методики продвижения “ракета” для быстрого вывода товара в топ

Результаты: владение продвинутой стратегией ускоренного продвижения

Урок 17: Точки входа

Содержание: анализ и работа с точками входа в карточку товара

Результаты: понимание механизмов привлечения трафика через различные точки входа

Урок 18: Хаос WB (ВБ)

Содержание: разбор особенностей и нюансов работы с системой Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: умение работать с нестандартными ситуациями на платформе

Урок 19: Почему просели продажи\_1

Содержание: анализ причин падения продаж и методы их восстановления

Результаты: навыки диагностики проблем с продажами

Урок 20: Секрет продвижения в ТОП

Содержание: раскрытие ключевых секретов успешного продвижения в топ-позиции

Результаты: понимание основных механизмов вывода в топ

Урок 21: Работа со складами

Содержание: оптимизация работы со складскими запасами и логистикой

Результаты: умение эффективно управлять складскими остатками

Урок 22: Автобиддеры

Содержание: работа с автоматическими системами управления ставками

Результаты: навыки использования автобиддеров для оптимизации рекламы

Урок 23: Кластеризатор

Содержание: изучение работы с кластеризатором и его применение в продвижении

Результаты: умение работать с кластерным анализом запросов

Урок 24: Актуальный алгоритм продвижения

Содержание: разбор современных алгоритмов продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: понимание текущих механизмов продвижения

Урок 25: Ошибки в настройке рекламы

Содержание: анализ типичных ошибок при настройке рекламных кампаний

Результаты: умение избегать распространенных ошибок в рекламе

Урок 26: Работа с Джемом

Содержание: углубленное изучение функционала и возможностей сервиса Джем

Результаты: профессиональное владение инструментом для анализа карточек

Урок 27: Работа с внешней рекламой

Содержание: настройка и управление внешними рекламными каналами

Результаты: навыки работы с внешними рекламными платформами

**Модуль 5. Работа менеджером WB (WB)** - обучает слушателей основам работы менеджером маркетплейса, включая классификацию менеджеров и их специализаций, методы поиска клиентов и выстраивания эффективной работы с селлерами, принципы построения коммуникации в профессиональной среде, а также стратегии повышения своего дохода в качестве менеджера, по итогам освоения которого участники смогут профессионально оказывать услуги по ведению продавцов на Wildberries (Вайлдберрис), выстраивать успешные взаимоотношения с клиентами и масштабировать свой менеджерский бизнес.

Урок 1: Виды менеджеров

Содержание: классификация менеджеров маркетплейсов, их специализации и особенности работы

Результаты: понимание различий между типами менеджеров, умение определять свою нишу

**Модуль 6. Масштабирование** - обучает слушателей стратегиям и методам расширения бизнеса на Wildberries (Вайлдберрис), включая поэтапное развитие, создание финансовой модели для масштабирования, формирование команды, внедрение методологии Kanban и постановку целей роста, после прохождения которого участники смогут эффективно планировать и реализовывать масштабирование своего бизнеса, управлять финансовыми показателями, организовывать работу команды и достигать поставленных целей развития на маркетплейсе.

Урок 1: Этапы масштабирования

Содержание: изучение последовательности и особенностей этапов масштабирования бизнеса на Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: понимание этапов роста бизнеса, умение планировать масштабирование

Урок 2: Команда

Содержание: формирование команды для масштабирования бизнеса, распределение обязанностей

Результаты: понимание принципов построения эффективной команды, навыки подбора персонала

**Модуль 7. Секретный**

Урок 1: Секретный урок

На специальном уроке эксперт разбирает основные шаблоны мышления, которые влияют на успех в бизнесе — как ограничивающие убеждения и деструктивные паттерны мешают развитию предпринимательства, так и эффективные модели

мышления, помогающие достигать целей, — и учит слушателей распознавать собственные ментальные установки,  
Результат: трансформирование негативных паттернов в позитивные, формирование стратегического мышления и применение полученных знаний для повышения эффективности бизнес-процессов и принятия более взвешенных решений.

## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ БЛОК ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

### **Система идентификации обучающихся:**

#### *Процесс регистрации:*

- Создание учетной записи на платформе GetCourse (ГетКурс) в соответствии с документами, подтверждающими личность обучающихся;
- Подтверждение почтового адреса;
- Установка надежного пароля;
- Активация личного кабинета;
- Контроль активности.

#### *Мониторинг участия:*

- Отслеживание времени входа в систему;
- Фиксация длительности работы с материалами;
- Учет выполнения домашних заданий;
- Контроль прохождения тестов;
- Механизмы подтверждения;

#### *Верификация личности:*

- Авторизация через личный кабинет;
- Двухфакторная аутентификация;
- Подтверждение почты при восстановлении доступа;
- Система отчетности.

#### *Регулярный контроль:*

- Еженедельная отчетность по прогрессу;
- Проверка выполнения заданий;
- Мониторинг успеваемости;
- Отслеживание сроков сдачи работ;
- Технические механизмы отслеживания;
- Применение прокторинга на промежуточной и итоговой аттестации.

#### *Автоматические системы:*

- Фиксация просмотров материалов;
- Учет взаимодействий с контентом;
- Мониторинг прохождения модулей;
- Поддержка и сопровождение.

#### *Система коммуникации:*

- консультации с наставником;
- Ответы на вопросы в личном кабинете;
- Обратная связь по выполненным заданиям;
- Мониторинг активности в чатах;
- Документальное подтверждение.

#### *Фиксация результатов:*

- Ведение электронного журнала;
- Сохранение всех оценок;
- Формирование отчетов о прогрессе;
- Документирование достижений.

#### *Для лиц с ОВЗ предусмотрены:*

- Продление сроков аттестации;
- Индивидуальные консультации;

- Адаптация учебных материалов.

*Контроль знаний:*

- Промежуточное тестирование (45 минут);
- Итоговая аттестация (120 минут);
- Доступ к аттестации после успешного прохождения промежуточных этапов.

## **ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ**

*Базовые квалификационные требования:*

- Наличие среднего профессионального или высшего образования по направлению «Образование и педагогические науки»;
- Соответствие требованиям профессиональных стандартов в сфере дополнительного образования;
- Владение навыками дистанционного обучения.

*Требования к опыту работы:*

- Практический опыт работы в сфере маркетплейсов;
- Педагогический опыт приветствуется, но не является обязательным.
- Знание платформы Wildberries (Вайлдберрис) и аналогичных сервисов;

*Правовые ограничения:*

- Отсутствие судимости за преступления, предусмотренные законодательством РФ;
- Отсутствие заболеваний, препятствующих осуществлению профессиональной деятельности;
- Наличие справки об отсутствии судимости;
- Действующая медицинская книжка (при необходимости).

*Необходимые компетенции:*

- Методическая подготовка для ведения дистанционных занятий;
- Владение инструментами платформы GetCourse (ГетКурс);
- Навыки работы с электронной документацией;
- Умение составлять учебные материалы;

*Документация для трудоустройства:*

- Диплом об образовании и о квалификации;
- Трудовая книжка или иные документы, подтверждающие опыт работы;
- Согласие на обработку персональных данных;

*Преподаватель обязан осуществлять:*

- Соблюдение требований ФЗ №273 «Об образовании в РФ»;
- Выполнение норм Постановления Правительства РФ №1678;
- Соответствие Приказу Минпросвещения РФ № 629;

*Дополнительные требования:*

- Техническая оснащенность для работы в дистанционном формате;
- Навыки тайм-менеджмента;
- Умение работать с большим объемом информации;
- Способность к самообучению и профессиональному развитию.

## **МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИН(МОДУЛЕЙ)**

При изучении данной программы рекомендуется использовать:

- Учебно-наглядные пособия (аудиовизуальные средства, таблицы, схемы, чек-листы)
- Раздаточный материал: бланки, схемы, инструкции и памятки, модели проблемных и практических ситуаций.

**Материально-техническое обеспечение:**

- Доступ к интернет ресурсам

**В целях доступности получения дополнительного образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья организации, осуществляющие образовательную деятельность, по адаптированным дополнительным образовательным программам обеспечивают создание специальных условий для получения образования указанными обучающимися, в том числе:**

*Для обучающихся с тяжелыми нарушениями речи:*

адаптация содержания теоретического материала в текстовом / аудио- / видеформате в соответствии с речевыми возможностями обучающихся; создание условий, облегчающих работу с данным теоретическим материалом (восприятие/воспроизведение);

использование средств альтернативной коммуникации, включая коммуникаторы, специальные планшеты, кнопки, коммуникативные программы, коммуникативные доски и так далее;

преимущественное использование методов и приемов демонстрации, показа действий, зрительного образца перед вербальными методами на первоначальном периоде обучения;

стимуляция речевой активности и коммуникации (словесные отчеты о выполненных действиях, формулирование вопросов, поддержание диалога, информирование о возникающих проблемах);

обеспечение понимания обращенной речи (четкое, внятное проговаривание инструкций, коротких и ясных по содержанию);

нормативные речевые образцы (грамотная речь педагога (тренера, инструктора);

расширение пассивного и активного словаря обучающихся с тяжелыми нарушениями речи за счет освоения специальной терминологии;

*Для обучающихся с расстройствами аутистического спектра (РАС) - использование визуальных расписаний;*

К образовательной программе создан учебно-методический комплекс, представляющий собой совокупность систематизированных материалов, необходимых для осуществления образовательного процесса и обеспечивающих результативное освоение обучающимися данной программы. Достижению качества образовательного процесса способствуют:

- рекомендации, разработки,
- электронные образовательные ресурсы: презентации,
- наглядный материал,
- инструкции, советы,

Перечень материалов, используемых при реализации общеобразовательных и общеразвивающих программ дополнительного образования по направлению «Система продаж и продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)».

1. 45 татуировок менеджера: правила российского руководителя. – Текст: электронный // ЛитРес: [сайт] – URL: <https://www.litres.ru/book/maksim-batyrev/45-tatuirovok-menedzhera-pravila-rossiyskogo-rukovoditelya-6187749/>
2. SWOT-анализ: как понять, что с твоим бизнесом не так. – Текст: электронный // ЛитРес: [сайт] – URL: <https://www.litres.ru/book/artem-demidenko/swot-analiz-kak-ponyat-cto-s-tvoim-biznesom-ne-tak-71627869/>
3. Богатый папа, бедный папа: для подростков. – Текст: электронный // ЛитРес: [сайт] – URL: <https://www.litres.ru/book/robert-kiyosaki/bogatyuy-papa-bednyuy-papa-dlya-podrostkov-10263349/>
4. Карьера: как сменить профессию или выйти на фриланс. – Текст: электронный // ЛитРес: [сайт] – URL: <https://www.litres.ru/book/svetlana-litvinceva/karera-kak-smenit-professiu-ili-vyyti-na-frilans-72626230/>
5. Самый богатый человек в Вавилоне. – Текст: электронный // ЛитРес: [сайт] – URL: <https://www.litres.ru/book/dzhorzh-semuel-kleyson/samyu-bogatyuy-chelovek-v-vavilone-68983152/>
6. Вооружение отдела продаж: системный подход. – Текст: электронный // ЛитРес: [сайт] – URL: <https://www.litres.ru/book/maksim-batyrev/vooruzhenie-otdelov-prodazh-sistemnyuy-podhod-63506006/>

**В рамках реализации образовательной программы используется электронно-библиотечная система ЛитРес (Далее - ЭБС), обеспечивающая доступ к следующим ресурсам:**

- Учебная литература по направлению подготовки;
- Медиаматериалы (видео- и аудиоконтент);
- Тестирующие системы для контроля знаний;
- Дополнительные инструменты для организации учебного процесса.

*Порядок доступа к ЭБС:*

- Доступ к электронно-библиотечной системе осуществляется следующим образом;
- Регистрация пользователей на платформе ЛитРес;
- Авторизация в личном кабинете;
- Навигация по каталогу материалов;
- Работа с контентом в режиме онлайн.

*Функциональные возможности ЭБС:*

Система предоставляет следующие возможности для обучающихся:

- Поиск литературы по различным критериям;
- Чтение электронных учебников;
- Работа с медиаконтентом;
- Тестирование по пройденным темам;
- Сохранение заметок и формирование личного архива.

*Интеграция ЭБС в учебный процесс:*

- Использование электронно-библиотечной системы в программе включает;

- Обеспечение доступа к основной и дополнительной литературе;
- Организация самостоятельной работы с учебными материалами;
- Проведение текущего контроля знаний;
- Консультации по работе с системой.

*Методические рекомендации по использованию ЭБС:*

Для эффективного использования ресурсов ЭБС рекомендуется:

- Планировать работу с электронными материалами;
- Создавать закладки и заметки при изучении материала;
- Использовать тесты для самопроверки;
- Обращаться в службу поддержки при возникновении технических вопросов.

*Материально-техническое обеспечение доступа:*

Для работы с ЭБС необходимы:

- Стабильное интернет-соединение;
- Компьютер/планшет с современным браузером;
- Учетная запись на платформе ЛитРес;
- Личные данные для авторизации.

*Контроль использования ЭБС:*

Мониторинг работы с электронно-библиотечной системой включает:

- Учет активности обучающихся;
- Анализ результатов тестирования;
- Корректировку индивидуальных образовательных траекторий;
- Своевременное обновление контента в соответствии с требованиями программы.

**Оценочные материалы (оценочные средства)** по практике представляет собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задания, контрольные работы, тесты и др.) и методов их использования, предназначенных для измерения уровня достижения обучающимся установленных результатов обучения.

Критерии оценивания теста:

**Критерии оценивания промежуточного теста:**

**Один правильный ответ – 1 балл.**

**4-5 баллов (70-100%) – «зачтено»**

**0-3 баллов (0-69%) – «не зачтено»**

**Пересдача предоставляется на следующий день.**

### **Промежуточная аттестация**

Какая стратегия по выходу на ВБ лишняя:

- а) рискованная
- б) работа с сезонными товарами
- в) работа с трендовыми товарами
- г) вывод уникальных товаров
- е) работа с одеждой
- ж) работа над развитием бренда
- з) работа по ФБС
- и) работа с тестированием товара
- к) все продают и я буду.

Рискованная стратегия это:

- А) Большая партия, выход в топ.

Б) Закупить товар который мне хочется(нравиться).

Как правильно работать сезонным товаром:

А) заводить за месяц до сезона, начинать выводить за месяц до конца сезона.

Б) заводить товар когда сезон уже в самом разгаре, поднимать цену к концу сезона.

Трендовый товар

А) смотрим что все продают этот товар давно, надо тоже завезти.

Б) Нашли новый тренд который только появилась в соцсетях, быстро закупили партию и завезли на ВБ.

Где искать уникальный товар:

А) поиск товара на иностранных маркетплейсах

Б) посещать международные выставки

В)искать идеи у блогеров которые показывают обзор на новинки из Китая.

Г) На местном ранке возле дома.

Особенности работы с одеждой(аксессуарами)

А) Низкий процент выкупа

Б) Высокий бюджет

В) ассортимент

Г) мода

Г) лекала и размеры

Д) Рекомендовано для новичков

Что такое LTV ?

А) Пожизненная ценность клиента

Б) Пожизненное лишение свободы

Инструмент работы с брендом:

А) внутри маркетплейса

Б) за пределами маркетплейса

В) в космосе

Стратегия работы по FBS

А) Собственное производство

Б) Сложный или габаритный товар

В) Тестирование товара

Г) Продажа под заказ

Д) Продажа с рынка

Е) Продвижение в топ

Фильтр подбора товара:

А) Аналитика продавца

Б) Анализ конкурентов

В) Поиск поставщика

Г) Закуп товара

д) Закуп продаваемого товара

Е) Закуп товар без аналитики.

Какой способ подбора товара вам больше понравился?

А) Простой, через сервис аналитики по новым sku которые выстрелили.

Б) Сложный, со сводной таблицей excel.

в) Через аналитику Wildberries (Вайлдберрис), дефицитные товары.

Анализ конкурентов

- А) Инфографика
- Б) Вопросы
- В) Количество отзывов
- Г) Оценка магазина
- Д) Рейтинг карточки
- Д) Красивые картинки

Стратегия продвижения товара

- А) уникальная комплектация
- Б) новая модель
- В) подарок
- Г) контент
- Д) цена
- Е) Сфотографировать и сделать инфографику товара самому.

Критерии оценивания теста:

**Критерии оценивания промежуточного теста:**

**Один правильный ответ – 1 балл.**

**4-5 баллов (70-100%) – «зачтено»**

**0-3 баллов (0-69%) – «не зачтено»**

**Пересдача предоставляется на следующий день.**

### **Итоговое тестирование**

Как искать конкурента для закупки первой партии:

- А. Ищем товар который стоит на 20-30 позиции органически.
- Б. Ищем товар который нравится.

Какое количество товара надо для закупки первой партии:

- А. Рассчитать количество на 45-60 дней
- Б. Заказать 100шт.
- В. Заказать на весь бюджет.

На каком сайте закупаться в Китае:

- А. 1688
- Б. Alibaba
- В. Poizon

Какие быстрые способы есть, для поиска на сайте 1688 определённого товара.

- А. ввести в поисковую строку запрос переведенный на китайский через переводчик.
- Б. ввести в поисковую строку фотографию товара.
- В. Смотреть всё подряд.
- Г. Через расширение FLG.

На какой из ключевых показателей нужно обращать внимание при поиске товара в Китае:

- А. На процент повторных продаж.
- Б. на красивое фото.
- В. На цену.

По чему не выгодно работать с российскими рынками:

- А. Продавцы сами выходят со своими товарами на маркетплейсы.
- Б. Товар может закончиться у поставщика
- В. Такой товар продают многие.

- Г. Выше цена.
- Д. Нет новинок.
- Е. Цена лучше чем в Китае.

Плюсы работы с Турцией:

- А. Высокое качество.
  - Б. Низкая цена.
- Плюсы работы с СНГ:

- А. Высокое качество.
- Б. Низкая цена.

Виды коммуникаций с фабриками Китая:

- А. Через байера
- Б. Через карго.
- В. Напрямую через wechat или 1688.
- Г. По телефону.

Чем может грозить большая скидка на товар из Китая

- А. Изменение качества товара.
- Б. Большими продажами.

Минусы работы с байерами.

- А. консультация и поддержка в ходе работы.
- Б. Поиск товара или его аналога.
- В. Коммуникация с фабриками.
- Г. Покупка валюты, оплата заказа.
- Д. Приемка товара в Китае и отправка в Россию.
- Е. Оплата работы байера.

Виды доставки Карго:

- А. авто стандарт.
- Б. авто экспресс.
- В. Авиа
- Г. Ж/Д
- Д. море.
- Е. Дирижабль.

Что такое WeChat?

- А. Китайский мессенджер для общения внутри Китая.
- Б. мессенджер для общения с друзьями.

Для чего нужен фулфилмент:

- А. Проверка товара на брак.
- Б. упаковка товара.
- В. Маркировка товара.
- Г. Отправка товара на склад маркетплейса.
- Д. Покупка товара.

Какие документы нужны для работы с работой на ВВ.

- А. Сертификат соответствия.
- Б. декларация о соответствии.
- В. Отказное письмо.
- Г. Расписка от поставщика.

**УТВЕРЖДАЮ**

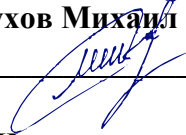
**ИП Шебзухов Михаил Иосифович**



**Рабочая программа**  
**общеобразовательной и общеразвивающей программы**  
**социально-гуманитарной направленности**  
**«Система продаж и продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)»**

**Республика Бурятия, Кижингинский район**

**2026**



**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ  
ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ОБЩЕРАЗВИВАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ**

**«Система продаж и продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)»** Цель программы: понять, как устроены маркетплейсы, узнать, какие существуют виды и различия между ними, проанализировать все плюсы и минусы каждого из них. Получить стратегию и пошаговую инструкцию для успешного старта на маркетплейсах.

**Цель курса:** приобретение знаний, умений и навыков, связанных с маркетплейсами, овладение структурой внутреннего сервиса на действующих маркетплейсах.

**Категория слушателей:** любые лица без предъявления требований к уровню образования.

**Форма обучения:** заочная с применением дистанционных технологий.

**Срок обучения:** 20 академических часов 28 минут

**Структура курса:**

- Изучение материалов на образовательной платформе;
- Структурированные домашние задания;
- Еженедельная работа с наставником;
- Еженедельная постановка задач и контроль их выполнения;
- Еженедельная отчетность.

**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Всего, Час.	теорет. занятия	практ. занятия	Форма контроля
1	Модуль 1. Подбор товара	5 час	5 час		
	Урок 1. Обзор Mrstats	41.55 минут			
	Урок 2. Стратегии выхода на WB	27.39 минут			
	Урок 3. Развитие бренда	24.25 минут			
	Урок 4. Метод подбора товара - часть 1	29.10 минут			
	Урок 5. Метод подбора дефицитных товаров	07.20 минут			
	Урок 6. Анализ конкурентов	07.43 минут			
	Урок 7. Стратегия продвижения	11.45 минут			
	Урок 8. Аналитика WILDBOX	1.11.25 минут			
	Урок 9. Трендовые запросы	22.98 минут			
	Урок 10. Работа с Excel	26.59 минут			
	Урок 11. Работа с рынками Москвы	11.24 минут			
Урок 12. Сервисы аналитики	11.49 минут				

2	Модуль 2. Закуп товара	<b>2 час</b>	<b>2 час</b>		
	Урок 1. Расчет юнит экономики	12.30 минут			
	Урок 2. Финансовая модель продаж на WB	09.59 минут			
	Урок 3. Расчет объема первой партии	07.29 минут			
	Урок 4. Работа с сайтом 1688	17.30 минут			
	Урок 5. Работа с Российскими рынками	29.57 минут			
	Урок 6. Фулфилмент	13.03 минут			
	Урок 7. Разрешительная документация	10.51 минут			
	Урок 8. Таблица закупа товара	07.20 минут			
3	Модуль 3. Вывод товара на WB (WB)	<b>2 час</b>	<b>2 час</b>		
	Урок 1. Регистрация на портале Wildberries (Вайлдберрис)	05.34 минут			
	Урок 2. Обзор личного кабинета	37.63 минут			
	Урок 3. Создание карточки товара	12.14 минут			
	Урок 4. SEO-оптимизация	30.38 минут			
	Урок 5. Подготовка товара к отгрузке	36.68 минут			
4	Модуль 4. Вывод товара в ТОП	<b>8,20 час</b>	<b>8,20 час</b>		
	Урок 1. Ранжирование товара	14.25 минут			
	Урок 2. Что влияет на CTR	41.30 минут			
	Урок 3. Самовыкупы для продвижения	12.01 минут			
	Урок 4. Внешняя реклама	15.38 минут			
	Урок 5. Акции	19.60 минут			
	Урок 6. Цели запуска рекламы	21.72 минут			
	Урок 7. Настройка АРК	10.28 минут			
	Урок 8. Рекомендательные полки	14.20 минут			
	Урок 9. Продвижение по кластерам	10.13 минут			
	Урок 10. Анализ затрат на рекламу	12.19 минут			

	Урок 11. Сокращение затрат на рекламу	36.50 минут			
	Урок 12. Основы продвижения	13.23 минут			
	Урок 13. Бонус. Урок-созвон Актуальная настройка рекламы	01.01.09 минут			
	Урок 14. Бонус. Урок-созвон Реклама в рекомендательных полках	46.38 минут			
	Урок 15. Сравнение карточек через Джем	14.22 минут			
	Урок 16. Продвижение по принципу ракета	5.52 минут			
	Урок 17. Точки входа	8.27 минут			
	Урок 18. Хаос WB	6.26 минут			
	Урок 19. Почему просели продажи	8.10 минут			
	Урок 20. Секрет продвижения в ТОП	6.56 минут			
	Урок 21. Работа со складами	8.51 минут			
	Урок 22. Автобиддеры	8.19 минут			
	Урок 23. Кластеризатор	4.06 минут			
	Урок 24. Актуальный алгоритм продвижения	6.59 минут			
	Урок 25. Ошибки в настройке рекламы	5.17 минут			
	Урок 26. Работа с Джемом	9.39 минут			
	Урок 27. Работа с внешней рекламой	1.06.32 минут			
	<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>45 минут</b>			<b>тестирование</b>
<b>5</b>	Модуль 5. Работа менеджером WB (ВБ)	<b>26 минут</b>	<b>26 минут</b>		
	Урок 1. Виды менеджеров	26 минут			
<b>6</b>	Модуль 6. Масштабирование	<b>33 минут</b>	<b>33 минут</b>		
	Урок 1. Этапы масштабирования	12.64 минут			
	Урок 2. Команда	20.14 минут			
<b>7</b>	Модуль 7. Секретный	<b>8 минут</b>	<b>8 минут</b>		
	Урок 1. Секретный урок	8 минут			
	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>2 час</b>			<b>тестирование</b>
	<b>Итого:</b>	<b>20 часов 28 минут</b>			

## **РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ РАЗДЕЛОВ (ДИСЦИПЛИН, МОДУЛЕЙ)**

**Модуль 1. Подбор товара** - представляет собой фундаментальный блок обучения, в рамках которого слушатели осваивают ключевые инструменты аналитики маркетплейса, учатся работать с сервисом Mrstats, изучают различные стратегии выхода на Wildberries (Вайлдберрис), осваивают методы анализа сезонных и трендовых товаров, а также получают практические навыки по тестированию и подбору перспективных товарных позиций, что в итоге позволяет им сформировать собственную стратегию выбора товара для успешного старта продаж на маркетплейсе.

Планируемые результаты: слушатель научится профессионально анализировать рынок маркетплейсов, освоит современные методы поиска и оценки перспективных товарных позиций, сможет самостоятельно проводить комплексный анализ ниш с помощью сервиса Mrstats, определять потенциал сезонных и трендовых товаров, выбирать оптимальную стратегию выхода на Wildberries (Вайлдберрис), а также получит практические навыки работы с аналитическими инструментами для принятия обоснованных решений по формированию товарного ассортимента.

Урок 1: Обзор Mrstats

Содержание: изучение функционала сервиса Mrstats, работа с основными инструментами аналитики.

Результаты: умение пользоваться Mrstats, способность анализировать данные сервиса.

Урок 2: Стратегии выхода на WB (ВБ)

Содержание: разбор основных стратегий выхода на маркетплейс, их преимущества и недостатки.

Результаты: понимание различных стратегий, умение выбирать подходящую.

Урок 3: Развитие бренда

Содержание: стратегии развития личного бренда на маркетплейсе.

Результаты: знание методов развития бренда, умение применять их на практике.

Урок 4: Метод подбора товара

Содержание: детальное изучение методов подбора товара.

Результаты: владение методиками подбора, умение применять их на практике.

Урок 5: Метод подбора дефицитных товаров

Содержание: поиск и анализ дефицитных товаров.

Результаты: навыки работы с дефицитными товарами, понимание их особенностей.

Урок 6: Анализ конкурентов

Содержание: методы анализа конкурентов на Wildberries (Вайлдберрис).

Результаты: умение проводить конкурентный анализ, способность выявлять преимущества.

Урок 7: Стратегия продвижения

Содержание: разработка стратегии продвижения товаров.

Результаты: навыки создания стратегии, понимание механизмов продвижения.

Урок 8: Аналитика WILDBOX

Содержание: работа с аналитикой WILDBOX, интерпретация данных.

Результаты: умение анализировать данные, способность принимать решения на их основе.

Урок 9: Трендовые запросы

Содержание: анализ трендовых запросов, работа с трендами.

Результаты: навыки работы с трендами, понимание их влияния на продажи.

Урок 10: Работа с Excel

Содержание: использование Excel для анализа данных.

Результаты: навыки работы с Excel, умение анализировать данные.

Урок 11: Работа с рынками Москвы

Содержание: особенности рынков Москвы, поиск поставщиков.

Результаты: понимание специфики рынков, навыки поиска поставщиков.

Урок 12: Сервисы аналитики

Содержание: обзор и сравнение аналитических сервисов.

Результаты: знание различных сервисов, умение выбирать подходящие инструменты.

**Модуль 2. Закуп товара** - обучает слушателей основам финансовой модели продаж на Wildberries (Вайлдберрис), расчёту объёма первой партии товара, взаимодействию с российскими рынками, фабриками, байерами оформлению разрешительной документации и ведению таблицы закупок.

Планируемые результаты: после прохождения участники смогут рассчитывать юнит-экономику, оценивать риски при закупках, выстраивать эффективную систему работы с поставщиками и организовывать полный цикл закупки товара с учётом всех необходимых финансовых и документальных аспектов.

Урок 1: Расчет юнит-экономики

Содержание: изучение принципов расчета юнит-экономики, анализ всех затрат на единицу товара.

Результаты: умение рассчитывать прибыль с единицы товара, понимание структуры затрат.

Урок 2: Финансовая модель продаж на ВБ

Содержание: построение финансовой модели продаж, учет всех расходов и доходов.

Результаты: способность создавать финансовую модель, понимание взаимосвязи показателей.

Урок 3: Расчет объема первой партии

Содержание: методы определения оптимального объема закупки, факторы влияния.

Результаты: навык расчета первой партии товара, понимание рисков.

Урок 4: Работа с сайтом 1688

Содержание: изучение функционала 1688, поиск поставщиков, оформление заказов.

Результаты: умение работать с платформой, навыки поиска поставщиков.

Урок 5: Работа с Российскими рынками

Содержание: особенности работы с российскими поставщиками, анализ рынка.

Результаты: понимание специфики российского рынка, навыки переговоров.

Урок 6: Фулфилмент

Содержание: организация процессов хранения, упаковки и доставки товара.

Результаты: понимание фулфилмент-процессов, навыки выбора провайдера.

Урок 7: Разрешительная документация

Содержание: виды документов, порядок оформления, требования площадок.

Результаты: знание требований к документации, умение оформлять необходимые бумаги.

Урок 8: Таблица закупа товара

Содержание: создание и ведение таблицы закупок, учет всех параметров.

Результаты: навык систематизации данных, контроль закупок.

**Модуль 3. Вывод товара на WB (ВБ)** - обучает слушателей процессу регистрации на маркетплейсе, работе с личным кабинетом и карточками товаров, включая SEO-оптимизацию, подготовку товара к отгрузке, создание поставок, особенности работы по системе FBS и со складами Wildberries (Вайлдберрис), после прохождения которого участники смогут самостоятельно зарегистрировать личный кабинет,

правильно оформить карточки товаров, подготовить товар к поставке и эффективно управлять складскими запасами на платформе.

Урок 1: Регистрация на портале Wildberries (Вайлдберрис)

Содержание: процесс регистрации продавца на платформе Wildberries (Вайлдберрис), подготовка необходимых документов, заполнение заявки.

Результаты: умение зарегистрировать личный кабинет, понимание требований к документам, знание этапов регистрации.

Урок 2: Обзор личного кабинета

Содержание: изучение интерфейса личного кабинета, настройка основных параметров, работа с разделами.

Результаты: навыки навигации по ЛК, понимание функционала, умение настраивать базовые параметры.

Урок 3: Создание карточки товара

Содержание: правила оформления карточек, требования к контенту, загрузка фотографий и описания.

Результаты: умение создавать корректные карточки товаров, знание требований к контенту.

Урок 4: SEO-оптимизация

Содержание: основы оптимизации карточек для поисковых систем, работа с ключевыми словами.

Результаты: навыки SEO-оптимизации, понимание влияния оптимизации на продажи.

Урок 5: Подготовка товара к отгрузке

Содержание: требования к упаковке, маркировке, комплектации товара.

Результаты: знание стандартов подготовки товара, умение правильно упаковывать продукцию.

**Модуль 4. Вывод товара в ТОП** - обучает комплексным методам продвижения товаров на Wildberries (Вайлдберрис), включая работу с ранжированием, CTR, инфографикой, отзывами, внешней и внутренней рекламой, рекламными кампаниями, анализом ключевых запросов и затрат на продвижение.

Планируемые результаты: участники научатся эффективно использовать все инструменты для вывода товаров в топ-позиции, оптимизировать рекламные бюджеты и удерживать высокие позиции в поисковой выдаче маркетплейса.

Урок 1: Ранжирование товара

Содержание: изучение принципов и факторов ранжирования товаров на Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: понимание механизмов ранжирования и умение анализировать позиции товара

Урок 2: Что влияет на CTR

Содержание: разбор факторов, влияющих на кликабельность карточек товара

Результаты: навыки анализа и повышения CTR

Урок 3: Самовыкупы для продвижения

Содержание: продвинутые техники использования самовыкупов

Результаты: умение применять самовыкупы для продвижения

Урок 4: Внешняя реклама

Содержание: настройка и управление внешней рекламой

Результаты: навыки работы с внешними рекламными каналами

Урок 5: Акции

Содержание: организация и проведение акций на Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: умение эффективно использовать акционные инструменты

Урок 6: Цели запуска рекламы

Содержание: определение целей и KPI рекламных кампаний

Результаты: навыки постановки рекламных целей

Урок 7: Настройка АРК

Содержание: автоматизация рекламных кампаний

Результаты: навыки настройки автоматических рекламных систем

Урок 8: Рекомендательные полки

Содержание: работа с рекомендательными системами

Результаты: умение использовать рекомендательные полки

Урок 9: Продвижение по кластерам

Содержание: кластерный подход к продвижению

Результаты: навыки кластерного продвижения

Урок 10: Анализ затрат на рекламу

Содержание: оценка эффективности рекламных расходов

Результаты: умение анализировать рекламные затраты

Урок 11: Сокращение затрат на рекламу

Содержание: методы оптимизации рекламных бюджетов

Результаты: навыки сокращения рекламных расходов

Урок 12: Основы продвижения

Содержание: базовые принципы и методы продвижения

Результаты: понимание основ продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)

Урок 13: Бонус. Урок-созвон Актуальная настройка рекламы

Содержание: актуальные методы настройки рекламы

Результаты: владение современными техниками настройки

Урок 14: Бонус. Урок-созвон Реклама в рекомендательных полках

Содержание: продвинутые техники работы с рекомендательными полками

Результаты: умение эффективно использовать рекомендательные системы

Урок 15: Сравнение карточек через Джем

Содержание: изучение функционала сервиса Джем для сравнения карточек товаров

Результаты: умение анализировать карточки конкурентов через специализированный инструмент

Урок 16: Продвижение по принципу ракета

Содержание: освоение методики продвижения “ракета” для быстрого вывода товара в топ

Результаты: владение продвинутой стратегией ускоренного продвижения

Урок 17: Точки входа

Содержание: анализ и работа с точками входа в карточку товара

Результаты: понимание механизмов привлечения трафика через различные точки входа

Урок 18: Хаос WB (ВБ)

Содержание: разбор особенностей и нюансов работы с системой Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: умение работать с нестандартными ситуациями на платформе

Урок 19: Почему просели продажи\_1

Содержание: анализ причин падения продаж и методы их восстановления

Результаты: навыки диагностики проблем с продажами

Урок 20: Секрет продвижения в ТОП

Содержание: раскрытие ключевых секретов успешного продвижения в топ-позиции

Результаты: понимание основных механизмов вывода в топ

Урок 21: Работа со складами

Содержание: оптимизация работы со складскими запасами и логистикой

Результаты: умение эффективно управлять складскими остатками

Урок 22: Автобиддеры

Содержание: работа с автоматическими системами управления ставками

Результаты: навыки использования автобиддеров для оптимизации рекламы

Урок 23: Кластеризатор

Содержание: изучение работы с кластеризатором и его применение в продвижении

Результаты: умение работать с кластерным анализом запросов

Урок 24: Актуальный алгоритм продвижения

Содержание: разбор современных алгоритмов продвижения на Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: понимание текущих механизмов продвижения

Урок 25: Ошибки в настройке рекламы

Содержание: анализ типичных ошибок при настройке рекламных кампаний

Результаты: умение избегать распространенных ошибок в рекламе

Урок 26: Работа с Джемом

Содержание: углубленное изучение функционала и возможностей сервиса Джем

Результаты: профессиональное владение инструментом для анализа карточек

Урок 27: Работа с внешней рекламой

Содержание: настройка и управление внешними рекламными каналами

Результаты: навыки работы с внешними рекламными платформами

**Модуль 5. Работа менеджером WB (WB)** - обучает слушателей основам работы менеджером маркетплейса, включая классификацию менеджеров и их специализаций, методы поиска клиентов и выстраивания эффективной работы с селлерами, принципы построения коммуникации в профессиональной среде, а также стратегии повышения своего дохода в качестве менеджера, по итогам освоения которого участники смогут профессионально оказывать услуги по ведению продавцов на Wildberries (Вайлдберрис), выстраивать успешные взаимоотношения с клиентами и масштабировать свой менеджерский бизнес.

Урок 1: Виды менеджеров

Содержание: классификация менеджеров маркетплейсов, их специализации и особенности работы

Результаты: понимание различий между типами менеджеров, умение определять свою нишу

**Модуль 6. Масштабирование** - обучает слушателей стратегиям и методам расширения бизнеса на Wildberries (Вайлдберрис), включая поэтапное развитие, создание финансовой модели для масштабирования, формирование команды, внедрение методологии Kanban и постановку целей роста, после прохождения которого участники смогут эффективно планировать и реализовывать масштабирование своего бизнеса, управлять финансовыми показателями, организовывать работу команды и достигать поставленных целей развития на маркетплейсе.

Урок 1: Этапы масштабирования

Содержание: изучение последовательности и особенностей этапов масштабирования бизнеса на Wildberries (Вайлдберрис)

Результаты: понимание этапов роста бизнеса, умение планировать масштабирование

Урок 2: Команда

Содержание: формирование команды для масштабирования бизнеса, распределение обязанностей

Результаты: понимание принципов построения эффективной команды, навыки подбора персонала

**Модуль 7. Секретный**

Урок 1: Секретный урок

На специальном уроке эксперт разбирает основные шаблоны мышления, которые влияют на успех в бизнесе — как ограничивающие убеждения и деструктивные паттерны мешают развитию предпринимательства, так и эффективные модели

мышления, помогающие достигать целей, — и учит слушателей распознавать собственные ментальные установки,

Результат: трансформирование негативных паттернов в позитивные, формирование стратегического мышления и применение полученных знаний для повышения эффективности бизнес-процессов и принятия более взвешенных решений.