

Индивидуальный предприниматель Баимова Назлыгуль Фанировна



УТВЕРЖДАЮ
Индивидуальный
предприниматель

Н.Ф. Баимова

«08» декабря 2023 г.

Приказ № 1 от 08 декабря 2023г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ
«ОСНОВЫ ПРОДАЖ НА WILDBERRIES»**

Категория обучающихся: от 18 лет и старше.

Нормативный срок реализации: 41 час.

1 ступень программы

Разработчик программы: Баимова Н.Ф.

г. Уфа – 2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

№пп	Наименование разделов программы	Страница
1.	КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ	3
1.1.	Пояснительная записка	3
1.2.	Цель и планируемые результаты обучения	4
1.3.	Учебный план	4
1.4.	Содержание программы	5
2.	КОМПЛЕКС ОРГАНИЗАЦИОННО- ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ	10
2.1	Календарный учебный график	10
2.2.	Условия реализации программы	10
2.3.	Формы контроля (аттестации)	12
2.4.	Методические материалы	13
2.5.	Список литературы	15
2.6.	Контрольно-оценочные материалы	15

1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОГРАММЫ

1.1. Пояснительная записка

Дополнительная общеразвивающая программа «Основы продаж на Wildberries» (далее - программа) разработана на основе следующих нормативных правовых документов:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства Просвещения РФ от 27.07.2022г. № 629 Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по ДОП;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 сентября 2021 г. № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

Программа по виду образования – дополнительное образование, подвид – дополнительное образование детей и взрослых.

Программа направлена на развитие мотивации личности обучающегося к познанию, создание и обеспечение необходимых условий для личностного развития, создание условий для социального самоопределения, удовлетворение иных образовательных потребностей и интересов обучающихся, не противоречащих законодательству Российской Федерации, осуществляемых за пределами федеральных государственных образовательных стандартов и федеральных государственных требований.

Направленность программы – социально-гуманитарная.

Образовательная организация ежегодно обновляет программу с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, технологий и социальной сферы.

Вид программы - модифицированная.

Уровень программы - базовый.

Актуальность программы заключается в комплексном подходе к грамотной организации своего бизнеса. Данные знания востребованы в настоящий момент и пользуются большой популярностью.

Wildberries один из самых популярных маркетплейсов в нашей стране и входит в топ-100 крупнейших российских онлайн-магазинов.

Отличительные особенности

При составлении программы изучен и использован опыт педагогов, работающих в области продаж на маркетплейсах. В программе значительное внимание уделяется формированию социальной активности обучающихся, развитию их коммуникативных навыков.

Новизна программы

Новизна заключается в том, что основой курса является практическое применение получаемых навыков.

Программа состоит из теоретического материала и практических занятий для обучающихся. В практическую часть входит выполнение практических заданий.

Форма обучения – очная, очно-заочная. **Язык обучения** – русский.

Требования к обучающимся: взрослое население (от 18 лет), без ограничений по уровню образования и возрасту.

Принцип формирования учебной группы – смешанный, разновозрастный состав.

Нормативный срок обучения – 41 час. **Продолжительность реализации программы составляет** – 6 недель. **Форма проведения занятий** – групповая, индивидуальная.

Итоговый документ: сертификат об обучении.

1.2. Цель и планируемые результаты обучения

Цель: Получение знаний, необходимых для выполнения нового вида деятельности в сфере продаж на маркетплейсе Wildberries.

Планируемые результаты обучения

В результате освоения программы обучающийся должен знать:

- специфику работы на маркетплейсе Wildberries;
- экономические основы функционирования маркетплейсов;
- виды, свойства и показатели качества товаров.

В результате освоения программы обучающийся должен уметь:

- взаимодействовать с маркетплейсом Wildberries;
- определять целевую аудиторию товара;
- формировать уникальное торговое предложение;
- проводить анализ товаров на маркетплейсе;
- работать с поставщиками;
- продвигать товар на маркетплейсах, организовывать и проводить акции и распродажи;
- создавать продающие карточки товара.

1.3. Учебный план

№	Название модуля	Количество часов			Виды контроля
		Всего	ТЗ	ПЗ	
1	Основы работы на Wildberries	1	1	-	ТК, ПК
2	Выбор товара и продукта	9	4	5	
3	Организационно-правовая форма	1	1	-	ТК

	работы селлера на Wildberries				
4	Поиск оптового поставщика. Закупка товара поставщику (селлеру)	3,5	1,5	2	ТК, ПК
5	Подготовка к созданию магазина и карточки товара	11	3	8	ТК, ПК
6	Варианты торговли на Wildberries	3,5	1,5	2	ТК, ПК
7	Продвижение товара в топ	8	3	5	ТК, ПК
8	Поиск клиента и портфолио	2	2	-	ТК, ПК
9	Итоговая аттестация	2	-	2	Тест
10	Итого	41	17	24	

ТК- текущий контроль, ПК – промежуточный контроль, ТЗ – теоретические занятия, ПЗ – практические занятия

1.4. Содержание программы

Модуль 1. Основы работы на Wildberries

Теоретические занятия:

Отличия и общие черты Wildberries от других маркетплейсов. Воронка продаж на Wildberries. Целевая аудитория. Стратегия работы с маркетплейсом. Обязанности менеджера и основные правила ведения клиента.

Вопросы для промежуточной аттестации:

1. Отличия Wildberries от других маркетплейсов?
2. Воронка продаж на Wildberries?
3. Основные правила ведения клиента?
4. Общие черты Wildberries с другими маркетплейсами?
5. Перечисли обязанности менеджера?

Модуль 2. Выбор товара и продукта

Теоретические занятия:

Поиск товарных идей. Категория выбора товара. Тренд в категории без акции. Анализ ключевых слов. Анализ объема рынка. Анализ конкурентов через MPStats. Разбор анализа. Нюансы и основные критерии при выборе товара. Внутренняя аналитика Wildberries. Дополнительный анализ конкурентов через MPStats. Поиск первого клиента на разовые услуги. Авито, Юла, Kwork.

Практические занятия:

1. Записать 50 товарных идей.
2. Проанализировать по четырем критериям своих 50 товарных идей и выбрать среди них 20-25 наиболее подходящих вариантов.

3. В wordstat и на клиентском сайте Wildberries проанализируйте ключевые запросы по тем товарам, которые Вы отобрали. Оставьте только 3 ключевых запроса по всем товарам, где количество товара по высокочастотному запросу превышает не более 6 тысяч.

4. Сделайте анализ объема рынка по трем ключевым запросам у каждого товара. В результате анализа выберите 3-5 товарных идей, у которых коэффициент выше трех.

5. Сделать анализ конкурентов на 3-5 товара в виде презентации, которые выбрали для продажи на Wildberries.

6. Написать вывод по трем товарам, которые Вы анализировали.

Вопросы для промежуточной аттестации:

1. Что такое категория выбора товара?
2. Как провести анализ конкурентов через MPStats?
3. Что такое внутренняя аналитика на Wildberries?
4. Как провести анализ объема рынка?
5. Рассказать про категории выбора товара.

Модуль 3. Организационно-правовая форма работы селлера на Wildberries.

Теоретические занятия:

Разрешительные документы. Виды форм организации: ИП, ООО, самозанятый. Особенности каждой из форм организации.

Модуль 4. Поиск оптового поставщика. Закупка товара поставщику (селлеру).

Теоретические занятия:

Виды поставщиков. Параметры выбора. Коммуникация с поставщиками. Комиссия, тарифы, логистика на Wildberries. Юнит, экономика, расчет рентабельности и ценообразование товаров.

Практические занятия:

1. Сделать анализ 15 поставщиков по критериям из таблицы «Анализ поставщиков шаблон». Вписать их в таблицу. Среди них выбрать троих, которые максимально подходят под параметры из таблицы. И с самым лучшим из них начать сотрудничество и закупить товар.

2. Просчитать юнит экономику для пяти товаров, которые Вы оставили в результате анализа товарных идей.

Вопросы для промежуточной аттестации:

1. Какие виды поставщиков бывают?
2. Перечисли параметры выбора поставщиков.
3. Что такое логистика на Wildberries?
4. Комиссия, тарифы на Wildberries?
5. Ценообразование товара на Wildberries?

Модуль 5. Подготовка к созданию магазина и карточки товара

Теоретические занятия:

Заполнение карточки товара. Визуал фото и карточки товара. Виды фотосессий. Какой подойдет именно Вам. Сео-оптимизация карточки товара. Заполнение характеристик товара. Заполнение описания товара. Сео-оптимизация через Маркетгуру. Сео-категории. Сео-ключевики. Сео-описание.

Практические занятия:

1. Создать три карточки товара:
 - платье женское;
 - коврик для ванной;
 - игрушка детская зайчик в сарафане.
2. Найти по два примера продающего и два «плохих» фото визуала в следующих категориях:
 - женская одежда;
 - товары для дома;
 - детские товары;
 - товары для взрослых;
 - аксессуары;
 - зоотовары.
3. Прописать ТЗ фотографу на следующие товары:
 - коврик для ванной;
 - мужская обувь;
 - конверт для выписки.
4. Отправить файл «Расширение запросов» из MPStats для трех карточек товара.
5. Прописать характеристики в созданных карточках товара для категорий.
6. Сделать сео-оптимизацию карточки товара, выделить ключевые запросы.
7. Сделать дополнительные категории для двух товаров с помощью Маркетгуру.
8. Сделать полностью сео для этих двух товаров через Маркетгуру.

Вопросы для промежуточной аттестации:

1. Что такое карточка товара?
2. Какие виды фотосессий Вы знаете?
3. Что такое сео-оптимизация?
4. Перечислите сео-категории.
5. Перечислите сео-ключевики.

Модуль 6. Варианты торговли на Wildberries

Теоретические занятия:

Способы приема товара на Wildberries. Поставка товара по ФБО. Возврат товара по ФБО. Поставка товара по ФБС. Создание склада ФБС. Остатки по

ФБС. Карта складов. Работа с фулфилмент-компанией. Как вести сотрудничество с фулфилмент. То, что Вы еще должны знать об отгрузке товаров.

Практические занятия:

1. Создать поставку по следующим данным:
Коледино 4 коробки по 20 товаров в каждой.
Водитель: Карим Махилнов.
Машина Газель, номер машины А 107 В 102.
2. Заполнить таблицу ТЗ для фулфилмента трех любых товаров.

Вопросы для промежуточной аттестации:

1. Что такое фулфилмент-компания?
2. Особенности работы с фулфилмент-компанией?
3. Что такое карта складов?
4. Какие способы приема товара на Wildberries ты знаешь?
5. Как сделать возврат по ФБО?

Модуль 7. Продвижение товара в топ

Теоретические занятия:

Внутреннее продвижение товара. Акции, скидки. Установление скидок и цены. Продвижение через отзывы и вопросы. Внешняя реклама. Варианты и эффективность. Реклама у блогеров. Внутренняя реклама. Практика внутренней рекламы. Как эффективно запустить рекламу и не слить бюджет. Бесплатный метод продвижения. Рекомендация к товару. Позиция товара.

Практические занятия:

1. Просчитать по юнит экономике ваш товар, если Wildberries предоставляет на комиссию -5% и скидка 85%.
2. Сделать скидку в эксель и отправить в формате файл, который скачиваете из Wildberries.
3. Через tgstat найти 5 пабликов где можно разместить рекламу на ваши товары.
4. Сделать 2 рекомендации.
5. Через ботов посмотреть любую карточку товара, на какой она позиции.
- 6.

Вопросы для промежуточной аттестации:

1. Что такое скидка на товар?
2. Какие варианты запуска эффективной рекламы ты знаешь?
3. Опиши бесплатный метод продвижения товара.
4. Что такое внутренняя реклама?
5. Варианты рекламы у блогеров?

Модуль 8. Поиск клиента и портфолио

Теоретические занятия:

Список услуг и модели ведения клиентов. Юридическое оформление. Поиск клиентов. Оформление портфолио. Развитие личного бренда. Как менеджеру оцифровать и структурно вести клиента.

Вопросы для промежуточной аттестации:

1. Перечисли модели ведения клиентов?
2. Правила оформления портфолио?
3. Какие способы ты знаешь продвижения личного бренда?

2. КОМПЛЕКС ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ

2.1. Календарный учебный график

Начало обучения по мере комплектования учебных групп.

Набор в группы постоянный, в течение всего календарного года.

Нормативный срок обучения – 41 час.

Продолжительность реализации программы составляет – 6 недель.

Режим занятий: занятия проводятся по учебному расписанию, 3 раза в неделю, в день не более 2 ч. занятий, продолжительность 1 занятия – 45 минут, перерывы между занятиями не менее 10 минут.

Форма проведения занятий – групповая, индивидуальная.

№ пп	Наименование темы	Количество часов	Период обучения/неделя
1.	Основы работы на Wildberries	1	1 неделя обучения
2.	Выбор товара и продукта	9	1-2 неделя обучения
3.	Организационно-правовая форма работы селлера на Wildberries	1	2 неделя обучения
4.	Поиск оптового поставщика. Закупка товара поставщику (селлеру)	3,5	2-3 неделя обучения
5.	Подготовка к созданию магазина и карточки товара	11	3-4 неделя обучения
6.	Варианты торговли на Wildberries	3,5	4 неделя обучения
7.	Продвижение товара в топ	8	5 неделя обучения
8.	Поиск клиента и портфолио	2	6 неделя обучения
9.	Итоговая аттестация	2	6 неделя обучения
10.	Итого	41	

2.2. Условия реализации программы

Организационно-педагогические условия

Организационно-педагогические условия реализации программы обеспечивают ее реализацию в полном объеме, качество подготовки обучающихся, соответствие применяемых форм, средств, методов обучения потребностям обучающихся.

Форма обучения – очная.

Форма организации образовательной деятельности обучающихся – групповая, индивидуальная.

Форма организации аудиторных занятий – учебное занятие, практическая работа.

Форма практических занятий – выполнение практических заданий.

Наполняемость учебной группы – до 10 человек.

Требования к материально-техническому обеспечению

Для организации успешной работы необходимо иметь оборудованное помещение (кабинет), в котором представлены в достаточном объеме наглядно-информационные материалы.

Для реализации программы на одну учебную группу необходимо иметь соответствующее оборудование и материалы.

Оснащение учебного кабинета:

Парты – 7 шт.

Стулья – 14 шт.

Компьютер для преподавателя – 1 шт.

Экран для демонстрации -1 шт.

Проектор – 1 шт.

Учебная доска – 1 шт

Стул для преподавателя - 1шт.

Системный блок - 1шт.

Клавиатура - 1шт.

Компьютерная мышь -1шт

Кадровые условия

Реализация дополнительной общеразвивающей программы обеспечивается лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско-правового договора.

Квалификация педагогических работников организации должна соответствовать Приказу Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 сентября 2021 г. № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

Требования к образованию и обучению: 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.

Особые условия допуска к работе - отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации.

2.3. Формы контроля (аттестации)

В учебном процессе организуются различные виды контроля: текущий, промежуточный, итоговый.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям программы созданы оценочные средства и методы контроля, позволяющие оценить знания, умения и уровень приобретенных компетенций.

Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости обучающихся представляет систематическую проверку учебных достижений обучающихся, проводимую преподавателем в ходе осуществления образовательной деятельности в соответствии с образовательной программой. Проведение текущего контроля успеваемости направлено на обеспечение выстраивания образовательного процесса максимально эффективным образом для достижения результатов освоения дополнительной программы. Текущий контроль результатов подготовки осуществляется преподавателем учебной группы в ходе изучения каждой темы на каждом занятии, в целях получения информации: о выполнении требуемых действий в процессе учебной деятельности; о правильности выполнения требуемых действий; о соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала.

Формы текущего контроля: выполнение практических заданий.

Критерии оценивания текущей аттестации:

Высокий уровень - обучающийся проявляет ярко выраженный интерес к достижению наилучшего результата, коммуникабелен, активен, склонен к самоанализу, генерирует идеи.

Средний уровень - обучающийся стремится к выполнению заданий педагога, к достижению результата в обучении, инициативен.

Низкий уровень - обучающийся пассивен, безынициативен, неудачи способствуют снижению мотивации, нет стремления к совершенствованию в выбранной сфере деятельности, не может работать самостоятельно.

Промежуточный контроль (промежуточная аттестация)

Промежуточная аттестация – это установление уровня достижения результатов освоения учебных тем предусмотренных образовательной программой.

Целями проведения промежуточной аттестации являются: объективное установление фактического уровня освоения образовательной программы и достижения результатов освоения образовательной программы.

Форма промежуточной аттестации: зачет в форме письменного опроса.

Критерии оценивания промежуточной аттестации:

Высокий уровень - обучающийся освоил практически весь объём знаний 100-80%, предусмотренных программой за конкретный период; специальные термины употребляет осознанно и в полном соответствии с их содержанием.

Средний уровень - у обучающегося объём усвоенных знаний составляет 70-50%; сочетает специальную терминологию с бытовой.

Низкий уровень - обучающийся овладел менее чем 50% объёма знаний, предусмотренных программой; обучающийся, как правило, избегает употреблять специальные термины.

Итоговый контроль (итоговая аттестация)

Освоение дополнительной образовательной программы завершается итоговой аттестацией обучающихся в форме, определяемой образовательной организацией самостоятельно.

К итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план (индивидуальный учебный план) по дополнительной образовательной программе. Объем времени аттестационных испытаний, входящих в итоговую аттестацию обучающихся, устанавливается учебным планом.

Итоговая аттестация не может быть заменена оценкой уровня знаний на основе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Форма итоговой аттестации: тестирование.

Критерии оценивания итоговой практической работы:

Высокий уровень - обучающийся овладел на 100-80% умениями и навыками, предусмотренными программой за конкретный период: работает самостоятельно, не испытывает особых трудностей, выполняет практические задания.

Средний уровень - у обучающегося объём усвоенных умений и навыков составляет 70-50%; работает с помощью педагога; в основном, выполняет задания на основе образца.

Низкий уровень - обучающийся овладел менее чем 50%, предусмотренных умений и навыков; испытывает серьёзные затруднения при работе; обучающийся в состоянии выполнять лишь простейшие практические задания педагога.

По результату успешной сдачи итогового аттестации, обучающемуся выдается сертификат установленного образца.

Лицам, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лица освоившим часть дополнительной образовательной программы и (или) отчисленным из организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому организацией.

Документ об обучении выдается на бланке, образец которого самостоятельно устанавливается организацией.

2.4. Методические материалы

Методика преподавания дополнительной общеразвивающей программы предполагает чтение лекций, проведение практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций по отдельным специфическим проблемам программы.

Предусмотрена самостоятельная работа обучающихся, а также прохождение аттестационных испытаний промежуточной аттестации (зачет). В ходе лекций слушателям следует подготовить конспекты лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины; проверять термины и понятия с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь; обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе.

Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

Уделить внимание понятиям, которые обозначены обязательными, для каждой темы программы.

В ходе групповых и индивидуальных консультаций обучающиеся имеют возможность получить квалифицированную консультацию по организации самостоятельного управления собственной деятельностью на основе анализа имеющегося у слушателя опыта обучения, используемых учебных стратегий, через обсуждение сильных сторон и ограничений стиля учения, а также поиск ресурсов, предоставляемых учебной организацией для достижения намеченных результатов; для решения учебных задач, для подготовки к интерактивным занятиям, для подготовки к контрольным точкам, в том числе итоговой; детально прорабатывать возникающие проблемные ситуации, осуществлять поиск вариантов их решения, определять преимущества и ограничения используемых средств для решения поставленных учебных задач, обнаруживать необходимость изменения способов организации своей работы.

Обучающиеся имеют возможность получить квалифицированную консультацию по темам программы, вопросам, на которые обучающийся не смог самостоятельно найти ответ в рекомендуемой литературе.

В ходе самостоятельной работы обучающийся должен систематически осуществлять самостоятельный контроль хода и результатов своей работы, постоянно корректировать и совершенствовать способы ее выполнения.

В целом внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося при изучении дополнительной профессиональной программы повышения квалификации включает в себя следующие виды работ:

- проработку (изучение) материалов лекций;
- чтение и проработку рекомендованной основной и дополнительной литературы;
- подготовку к практическим занятиям;
- подготовку к текущему и итоговому (промежуточная аттестация);
- итоговому контролю знаний по программе (зачет).

Основная доля самостоятельной работы обучающихся приходится на проработку рекомендованной литературы с целью освоения теоретического курса и подготовку к практическим занятиям, тематика которых полностью охватывает содержание курса.

Самостоятельная работа по подготовке к практическим занятиям предполагает умение работать с первичной информацией.

Для проведения практических занятий, для самостоятельной работы используются учебно-методические пособия, презентации.

2.5. Список литературы

Список использованной литературы

1. Мультиановская Д. Маркетплейсы: как научиться продавать. – М.: Изд-во АСТ, 2022. – 240с. <https://www.litres.ru/book/darya-multanovskaya/marketpleysy-kak-nauchitsya-prodavay-67934837/>
2. Виталий Тейн Миллиард на маркетплейсах. – Объединенный полиграфический косплеск, 2021. – 160с. https://www.litres.ru/book/vitaliy-tein/milliard-na-marketpleysah-67646286/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=web_books_ds_a_drr_feed%20607619718%7C47441382&utm_content=13971846830&utm_termutm_term=Уфа_172&yclid=5438453394694995967#1&aud=1&cat=12
3. Островский И. Продажи на маркетплейсах и как это работает. – Капитал, 2022. – 120с. <https://lindeal.com/book/kniga-prodazhi-na-marketpleysah-i-kak-eto-rabotaet-ostrovskij>
4. Чунаков А. Маркетплейс. Самоучитель менеджера маркетплейсов. – 2023. – 280с. <https://www.litres.ru/book/a-chunakov-32194709/marketpleys-samouchitel-menedzhera-marketpleysov-69372649/>
5. Котлов В. Маркетплейсы. Увеличиваем продажи, повышаем прибыль/Котлов В. – 2023. – 180 с. <https://www.litres.ru/book/viktor-kotlov/marketpleysy-uvelichivaem-prodazhi-povyshaem-pribyl-69164389/>
6. Санникова С. 50 хаков для менеджера маркетплейсов/Санникова С. – 2023. – 80с. <https://www.litres.ru/book/svetlana-sannikova/50-hakov-dlya-menedzhera-marketpleysov-69446749/>

2.6. Контрольно-оценочные материалы

Варианты примерных вопросов для итоговой аттестации:

Варианты правильных ответов, отмечено +

1. В чем преимущество ВБ перед другими площадками:

- низкая конкуренция среди других селлеров
- (+) самая большая аудитория и география присутствия
- самый высокий средний чек на товар

2. Кто может торговать на ЯМ:

- ООО и самозанятые
- (+) ИП и ООО
- Самозанятые, ИП и ООО

3. Что запрещено продавать на маркетплейсах:

- (+) Животных и растения
- Продукты питания
- Биологически активные добавки

4. Что важно учесть при выборе товара при продаже:

- (+) потребности целевой аудитории
- мнение друзей и родителей
- результаты исследования рынка

5. Где лучше заказывать товар новичку, если он не производитель:

- (+) у российского производителя или поставщика
- у поставщика из Турции
- у производителя или поставщика из Китая

6. Для чего нужна инфографика в товарных карточках:

- (+) подчеркнуть уникальные особенности товара
- показать бренд производителя, чтобы повысить его узнаваемость
- еще раз перечислить все характеристики товара

7. Как быстро промаркировать товары:

- использовать одинаковый штрихкод для товара на всех маркетплейсах

(+) печатать этикетки со штрихкодами массово на термопринтере

- наклеивать на товар одну этикетку вместо трех

8. Какие документы нужно иметь при себе, если вы сами отгружаете товар на склад маркетплейса:

- (+) транспортная накладная
- ИНН
- ОГРН

9. Сколько времени у продавца на сбор и отгрузку товара по модели FBS:

- 12 часов

(+) от 48 до 72 часов

- Неделя