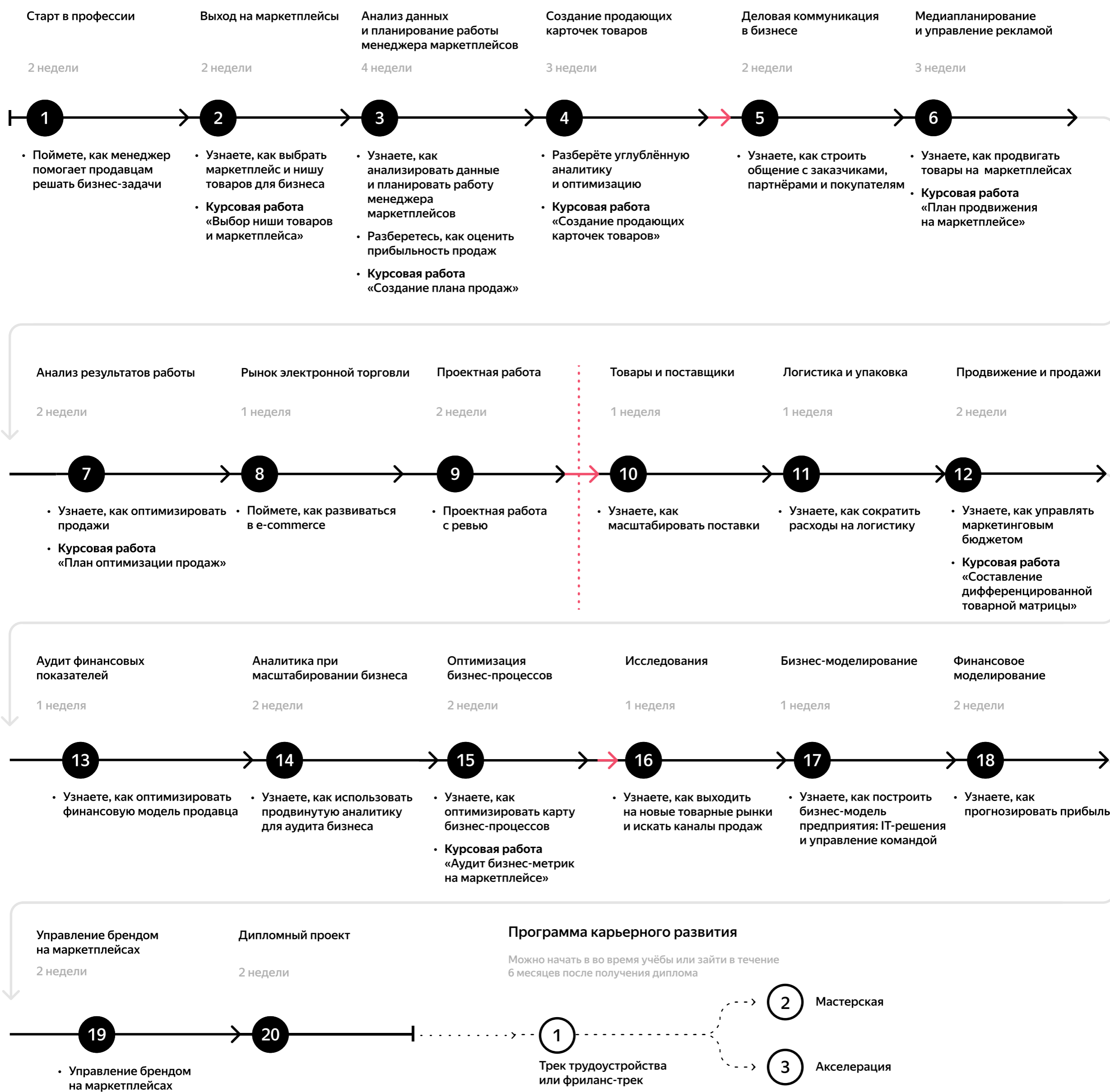


# Менеджер маркетплейсов: расширенный курс

## программа курса

🕒 модуль → неделя каникул ..... начало расширенного курса ..... параллельный трек трудоустройства



## Модуль 1. Старт в профессии

### Спринт 1. Как менеджер помогает продавцам решать бизнес-задачи

🕒 2 недели, 22 часа

#### Темы

1. Что должен знать и уметь менеджер маркетплейсов
2. Как менеджер помогает продавцам решать бизнес-задачи
3. Что нужно знать для старта карьеры
4. Рынок маркетплейсов (Ч.1)

#### Чему научитесь

Вы познакомитесь с базовыми понятиями, необходимыми для старта карьеры в торговле. Узнаете, какие навыки нужны менеджеру маркетплейсов, определите, как навыки работы с маркетплейсами помогают решать бизнес-задачи разных заказчиков. Разберёте ключевые особенности модели маркетплейсов, подробнее изучите площадки Яндекс Маркет и Ozon.

#### Воркшопы

- Воркшопы онбординга
- Воркшоп с наставником

#### Курсовая работа

«Алгоритм анализа запроса заказчика»

#### Чему научитесь

Вы научитесь корректно анализировать запрос заказчика и определять задачи бизнеса, предлагать комплексные решения. Разберёте, как навыки менеджера маркетплейсов помогают развивать бизнес продавцов на площадках.

## Модуль 2. Выход на маркетплейсы

### Спринт 2. Как выбрать маркетплейс и нишу товаров для бизнеса

🕒 2 недели, 25 часов

#### Темы

1. Рынок маркетплейсов (Ч.2)
2. Подбор маркетплейса для заказчика
3. Подбор маркетплейса и ниши товаров для заказчика
4. Особенности работы разных юридических лиц

#### Чему научитесь

Вы продолжите знакомство с маркетплейсами: в этом спринте вы изучите Wildberries и Megamarket. Узнаете, как анализировать нишу товаров и проводить аудит бизнеса на маркетплейсе. Научитесь проводить предварительную оценку маржинальности товаров. Узнаете, как анализировать тренды для развития бизнеса. Разберётесь в особенностях разных типов юридических лиц.

#### Воркшопы

- Воркшоп с наставником

#### Курсовая работа

«Выбор ниши товаров и маркетплейса»

#### Чему научитесь

Вы подберёте маркетплейс и трендовую нишу товаров для бизнеса с учётом его задач и запроса заказчика.

#### Воркшопы

В некоторых спринтах курса могут быть добавлены:

- воркшопы с наставником, посвящённые теме спринта;
- воркшопы в формате «Открытого микрофона» как возможность для студентов разобрать возникающие сложности или поделиться идеями с коллегами;
- прожарки курсовых для обсуждения эффективных решений;
- аудиты магазинов, где у студентов есть возможность получить обратную связь на свои магазины на маркетплейсах;
- консультации по организации командной работы (в последних спринтах).

В рамках каждого воркшопа участники смогут глубже разобрать тему спринта, задать вопросы, познакомиться с профессиональными кейсами и обменяться мнениями с одногруппниками. Также каждый воркшоп предполагает много практической работы и интерактивных заданий.

## Модуль 3. Анализ данных и планирование работы менеджера маркетплейсов

### Спринт 3. Как анализировать данные и планировать работу менеджера маркетплейсов

🕒 2 недели, 25 часов

#### Темы

1. Excel как главный инструмент менеджера
2. Решение бизнес-задач с помощью анализа
3. Юнит-экономика

#### Чему научитесь

Вы научитесь использовать Excel для решения профессиональных задач. Познакомитесь с понятием юнит-экономики и разберёте методики составления бизнес-плана, как использовать внешние инструменты аналитики и как принимать решения для бизнеса на основе различных данных. Научитесь формулировать точные вопросы для проведения анализа и разберёте, как менеджер может использовать data-driven подход в профессиональной деятельности.

#### Воркшопы

- Воркшоп с наставником

#### Практическая работа

«Анализ данных маркетплейсов с помощью Excel» с автопроверкой

### Спринт 4. Как оценить прибыльность продаж

🕒 2 недели, 25 часов

#### Темы

1. Модели работы на маркетплейсах
2. Как считать юнит-экономику
3. Расчёт юнит-экономики

#### Чему научитесь

Вы познакомитесь с ключевыми моделями работы бизнеса на маркетплейсе. Научитесь аргументировано выбирать наиболее выгодную модель и работать со смешанными моделями. Вы изучите основы юнит-экономики для ведения бизнеса и научитесь составлять план продаж. Узнаете, как проводить аудит существующего плана и анализировать результаты.

#### Воркшопы

- Воркшоп с наставником

#### Курсовая работа

«Создание плана продаж»

#### Чему научитесь

Вы рассчитаете юнит-экономику для бизнеса на основе комплекса показателей: маржинальность, налогообложение, закупки, продвижение, логистика. Создадите план продаж на основе данных юнит-экономики.

## Модуль 4. Создание продающих карточек товаров

### Спринт 5. Как создавать продающие карточки товаров

🕒 3 недели, 35 часов

#### Темы

1. Бренд и позиционирование бизнеса на маркетплейсе
2. Создание карточки товара
3. Работа с текстом
4. Брифинг подрядчиков
5. Оптимизация работы с карточками товаров

#### Чему научитесь

Вы узнаете, как создавать продающие товарные карточки, как формулировать УТП и key selling points для продукции. Познакомитесь с рекомендациями по визуальному оформлению инфографики. Научитесь составлять технические задания для подрядчиков и использовать SEO-оптимизацию для продвижения товаров. Изучите особенности использования А/Б тестирования для оптимизации контента.

#### Воркшопы

- Воркшоп с наставником

#### Курсовая работа

«Создание продающих карточек товаров»

#### Чему научитесь

Вы подготовите контентное портфолио, состоящее из товарных карточек, а также сформулируете технические задания для подрядчиков — дизайнера и копирайтера.

## Модуль 5. Деловая коммуникация в бизнесе

### Спринт 6. Как строить общение с заказчиками, партнёрами и покупателями

🕒 2 недели, 18 часов

#### Темы

1. Деловая коммуникация
2. Коммуникация с заказчиком и командой
3. Коммуникация с покупателями на маркетплейсах

#### Чему научитесь

В этом спринте вы изучите, как менеджер маркетплейсов использует деловую коммуникацию для модерации рабочих процессов бизнеса на маркетплейсе. Научитесь работать с возражениями и негативной обратной связью покупателей. Узнаете, как организовать работу в команде.

#### Воркшопы

- Воркшоп с наставником

#### Практика

Практическая работа с автопроверкой

## Модуль 6. Медиапланирование и управление рекламой

### Спринт 7. Как продвигать товары на маркетплейсах

🕒 3 недели, 40 часов

#### Темы

1. Зачем и как планировать продвижение товаров
2. Виды продвижения. Инструменты продвижения в личном кабинете
3. Модели работы менеджера с медиапланированием
4. Управление рекламой

#### Чему научитесь

Вы изучите разные виды продвижения товаров на маркетплейсах и научитесь комбинировать инструменты продвижения при создании медиаплана. Разберёте несколько кейсов использования медиапланирования для продвижения на маркетплейсах. Познакомитесь с методами оптимизации рекламных кампаний.

#### Воркшопы

- Воркшоп с наставником

#### Курсовая работа

«План продвижения на маркетплейсе»

#### Чему научитесь

Вы разработаете пошаговый план продвижения товаров и бизнеса на маркетплейсе на основе медиаплана и календаря акций маркетплейсов.

## Модуль 7. Анализ результатов работы

### Спринт 8. Как оптимизировать продажи

🕒 2 недели, 24 часа

#### Темы

1. Виды отчётов
2. Как готовить финансовый отчёт для заказчика
3. Настройка работы с интегрированными системами
4. Оптимизация рабочих процессов

#### Чему научитесь

Вы научитесь вести финансовую отчётность для бизнеса на маркетплейсе. Научитесь визуализировать данные отчётов для заказчика и оптимизировать результаты продаж. Познакомитесь со спецификой работы с интегрированными системами (1С, Мой склад).

#### Воркшопы

- Воркшоп с наставником

#### Курсовая работа

«План оптимизации продаж»

#### Чему научитесь

Вы подготовите план оптимизации продаж и визуализируете для заказчика отчёт о работе бизнеса

## Модуль 8. Рынок электронной торговли

### Спринт 9. Как развиваться в e-commerce

🕒 1 неделя, 12 часов

#### Темы

1. Маркетплейсы как часть сферы e-commerce

#### Чему научитесь

В этом спринте вы познакомитесь с рынком электронной торговли, ключевыми ролями и моделями работы, главными игроками и трендами. Узнаете больше о возможностях для развития разных типов бизнеса. А также разберёте, какие перспективы развития в e-commerce есть у менеджера маркетплейсов и какие навыки нужно развивать.

#### Воркшопы

- Воркшоп с наставником

#### Курсовая работа

«План оптимизации продаж»

#### Чему научитесь

Вы подготовите план оптимизации продаж и визуализируете для заказчика отчёт о работе бизнеса.

## Модуль 9. Проектная работа

### Спринт 10. Проектная работа с ревью

🕒 2 недели, 30 часов

#### Проектная работа

Менеджеру маркетплейсов важно уметь работать с разными типами бизнесов, поэтому в рамках проектной работы вы разработаете алгоритм действий для работы с новым заказчиком и подготовите план продаж, включающий план логистики и план промоактивностей для маркетплейса.

Окончание базового курса

Начало расширенного курса

Одна неделя каникул

## Модуль 10. Товары и поставщики

### Спринт 11. Как масштабировать поставки

🕒 2 недели, 25 часов

#### Темы

1. Товарооборот на маркетплейсе
2. Расширение товарной матрицы
3. Управление листингами товаров
4. Развитие в новых товарных нишах
5. Создание базы поставщиков

#### Чему научитесь

В этом спринте вы научитесь создавать и дифференцировать базы поставщиков, а также оптимизировать процессы поставок. Вы узнаете, как расширять ассортимент продавца, управлять листингами товаров и развивать продажи в новых товарных нишах.

#### Воркшопы 11-13 спринты

- Воркшоп с наставником

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике

## Модуль 11. Логистика и упаковка

### Спринт 12. Как сократить расходы на логистику

🕒 1 неделя, 27 часов

#### Темы

1. Оптимизация расходов на упаковку
2. Упаковка товаров из разных товарных ниш и оптимизация процессов
3. Организация сотрудничества с фулфилмент-центрами

#### Чему научитесь

В этом спринте вы изучите подходы к оптимизации логистических процессов. Вы разберётесь, как организовать операционные процессы упаковки для широкого ассортимента товаров, узнаете, как оптимизировать расходы на упаковку и их хранение, научитесь настраивать взаимодействие с фулфилмент-центрами.

#### Воркшопы 11-13 спринты

- Воркшоп с наставником

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике

## Модуль 12. Продвижение и продажи

### Спринт 13. Как управлять маркетинговым бюджетом

🕒 2 недели, 27 часов

#### Темы

1. Оптимизация расходов на упаковку
2. Упаковка товаров из разных товарных ниш и оптимизация процессов
3. Организация сотрудничества с фулфилмент-центрами

#### Чему научитесь

В этом спринте вы изучите подходы к оптимизации логистических процессов. Вы разберётесь, как организовать операционные процессы упаковки для широкого ассортимента товаров, узнаете, как оптимизировать расходы на упаковку и их хранение, научитесь настраивать взаимодействие с фулфилмент-центрами.

#### Воркшопы 11-13 спринты

- Воркшоп с наставником

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике

#### Курсовая работа

«Составление дифференцированной товарной матрицы»

#### Чему научитесь

Вы пройдёте комплексный путь от анализа продаж до разработки комбинированного продвижения для обновленной товарной матрицы на основе финансовых возможностей заказчика.

## Модуль 13. Аудит финансовых показателей

### Спринт 14. Как оптимизировать финансовую модель продавца

🕒 2 недели, 27 часов

#### Темы

1. Анализ финансовых показателей бизнеса
2. Диагностика состояния финансовой модели продавца

#### Чему научитесь

Вы научитесь считать и анализировать финансовые показатели бизнеса в рамках процедуры аудита бизнес-процессов заказчика. Разберёте основные виды финансовых метрик и научитесь проводить диагностику финансовой модели продавца для определения неэффективных расходов.

#### Воркшопы 14-16 спринты

- Воркшоп с наставником
- Прожарка курсовых работ с экспертом

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике

## Модуль 14. Аналитика при масштабировании бизнеса

### Спринт 15. Как использовать продвинутую аналитику для аудита бизнеса

🕒 2 недели, 25 часов

#### Темы

1. Сбор данных для анализа
2. Ключевые метрики бизнеса
3. Процедура аудита бизнеса
4. Аудит товарной ниши, контента, операционных процессов, ассортимента, магазина, бренда
5. Диагностика товарооборота

#### Чему научитесь

Вы научитесь собирать, сортировать и анализировать метрики бизнеса и данные о продажах. Узнаете, как проводить аудит бизнес-метрик на разных уровнях предприятия: товарная ниша, контент, операционные процессы, ассортимент, магазин, бренд. Сможете использовать собранные данные аналитики для диагностики состояния товарооборота.

#### Воркшопы 14-16 спринты

- Воркшоп с наставником
- Прожарка курсовых работ с экспертом

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике

## Модуль 15. Оптимизация бизнес-процессов

### Спринт 16. Как оптимизировать карту бизнес-процессов

🕒 2 недели, 20 часов

#### Темы

1. Картирование бизнес-процессов
2. Инструменты построения бизнес-процессов
3. Типы и форматы сотрудничества с маркетплейсами
4. Оптимизация бизнес-процессов

#### Чему научитесь

В этом спринте вы научитесь составлять карты бизнес-процессов предприятия и описывать их. Узнаете, для каких целей и с помощью каких методов можно проводить оптимизацию сотрудничества продавца и маркетплейса.

#### Воркшопы 14-16 спринты

- Воркшоп с наставником
- Прожарка курсовых работ с экспертом

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике

#### Курсовая работа

«Аудит бизнес-метрик на маркетплейсе»

#### Чему научитесь

Вы сможете выбрать бизнес-кейс для анализа и аудита. Необходимо будет собрать данные и необходимые показатели, чтобы проанализировать эффективность принятых заказчиком решений. Вы проведёте аудит разных составляющих бизнеса заказчика и подготовите план масштабирования ключевых процессов.

Одна неделя каникул

## Модуль 16. Исследования

### Спринт 17. Как выходить на новые товарные рынки и искать каналы продаж

🕒 1 неделя, 20 часов

#### Темы

1. Тестирование бизнес-гипотез
2. Организация выхода продавца на новые товарные ниши
3. Поиск новых рынков для роста продаж

#### Чему научитесь

Вы познакомитесь с процедурой исследования новых рынков для развития бизнеса. Вы научитесь тестировать бизнес-гипотезы и разберёте ключевые шаги для развития продаж в новых товарных нишах. Узнаете, из каких ключевых процессов и шагов состоит выход бизнеса на новый рынок.

#### Воркшопы 17-20 спринты

- Воркшоп с наставником
- Прожарка курсовых работ с экспертом
- Воркшоп по командной работе

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике
- Проектная работа в командах



## Модуль 17. Бизнес-моделирование

### Спринт 18. Как построить бизнес-модель предприятия: IT-решения и управление командой

🕒 1 неделя, 25 часов

#### Темы

1. Развитие бизнес-модели продавца
2. IT-решения для бизнеса
3. Управление работой команды

#### Чему научитесь

В этом спринте вы научитесь составлять бизнес-модель для заказчика, а также подбирать технологические и управленческие решения для бизнеса. Вы изучите на продвинутом уровне, как подбирать команду сотрудников и руководить ею. Узнаете, как внедрять IT-продукты в бизнес-модель.

#### Воркшопы 17–20 спринты

- Воркшоп с наставником
- Прожарка курсовых работ с экспертом
- Воркшоп по командной работе

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике
- Проектная работа в командах

## Модуль 18. Финансовое моделирование

### Спринт 19. Как прогнозировать прибыль

🕒 1 неделя, 25 часов

#### Темы

1. Анализ операционных расходов
2. Прогнозирование прибыли
3. Инструменты финансового моделирования

#### Чему научитесь

Научитесь прогнозировать прибыль и планировать операционные расходы бизнеса. Продолжите изучение бизнес-моделирования и научитесь развивать финансовую модель предприятия на маркетплейсе, чтобы находить возможности для роста.

#### Воркшопы 17–20 спринты

- Воркшоп с наставником
- Прожарка курсовых работ с экспертом
- Воркшоп по командной работе

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике
- Проектная работа в командах

## Модуль 19. Управление брендом на маркетплейсах

### Спринт 20. Управление брендом на маркетплейсах

🕒 2 недели, 25 часов

#### Темы

1. Бренд-маркетинг
2. Проектирование бренда: изучение конкурентов и аудитории
3. Айдентика
4. Управление брендом
5. Коммуникации бренда
6. Продвижение бренда на маркетплейсах

#### Чему научитесь

В этом спринте вы научитесь комплексно представлять уже существующий бренд на маркетплейсе. Узнаете, как с нуля развивать бренд для заказчика и как различные составляющие брендинга могут быть использованы для максимизации прибыли и развития с учётом особенностей продвижения на разных маркетплейсах.

#### Воркшопы 17–20 спринты

- Воркшоп с наставником
- Прожарка курсовых работ с экспертом
- Воркшоп по командной работе

#### Практика

- Практические задания
- Решение кейсов в задачнике
- Проектная работа в командах

## Модуль 20. Дипломный проект

### Спринт 21. Диплом

🕒 2 недели, 30 часов

#### Групповой дипломный проект

«Разработка плана масштабирования бизнеса на маркетплейсе»

#### Чему научитесь

В этом спринте вы подготовите план масштабирования бизнеса на маркетплейсе на основе информации от заказчика и данных аудита компании. Вы отработаете навыки курирования, взаимодействия команды по работе с бизнесом на маркетплейсе, с нуля спланируете все ключевые процессы в рамках масштабирования и разработаете траекторию развития бизнеса.

#### Практика

- Решение кейсов в задачнике
- Проектная работа в командах

#### Консультации

Индивидуальные консультации с экспертами начинаются с 14–16 спринтов.

Окончание расширенного курса

🕒 Участие бесплатное

📄 Доступно в течение 6 месяцев после получения диплома

🔍 Программа карьерного развития — общая программа для всех студентов направления маркетинга

Я Практикум

# Программа карьерного развития

Программа с поддержкой менеджера по трудоустройству: параллельно с основной программой можно пройти программу карьерного развития и научиться составлять презентабельное резюме, писать сопроводительные письма, анализировать рынок труда, составлять портфолио и проходить собеседования.

1 **учитесь искать работу** домашние задания, консультации

## Трек трудоустройства

Предназначен для студентов, которые хотят найти работу в найме. Трек подходит для тех, кто начинает или продолжает работу в сфере

ⓘ Вы можете пройти только один трек на выбор: карьерный или фриланс-трек

Темы:

### 1. Рынок труда и резюме

Познакомьтесь с особенностями компаний и рынком труда. Научитесь оформлять важный артефакт для поиска работы — резюме. Получите подробные комментарии и поддержку менеджера по трудоустройству.

### • Портфолио и сопроводительное письмо

Изучите особенности оформления портфолио (опционально). Разберёте подходы к написанию сопроводительного письма. Сформируете сопроводительное письмо совместно со специалистом по трудоустройству.

### • Интервью

Узнаете больше о навыках самопрезентации и прохождения собеседований.

### • Стратегия поиска работы, целеполагание и нетворкинг

Изучите разные подходы к трудоустройству. Узнаете, что такое нетворкинг, и как он поможет в развитии карьеры. Сформулируете цели для эффективного поиска работы.

Практика

- Домашние задания с проверками от HR-ревьюеров, консультации.

домашние задания, консультации

## Фриланс-трек

Предназначен для тех, кто хочет работать на себя, находить заказчиков и самостоятельно организовывать все процессы

ⓘ Вы можете пройти только один трек на выбор: карьерный или фриланс-трек

Темы:

### 1. С чего начать работу на фрилансе

Научитесь оформлять важный артефакт для поиска работы — портфолио. Получите подробные комментарии и поддержку

### • Поиск заказов и взаимодействие с клиентами

Узнаете, как правильно искать заказы, взаимодействовать с заказчиком на протяжении всего проекта.

### • Организация работы на фрилансе

Узнаете, как составлять договор, оформлять самозанятость или ИП. Также разберём, как организовать работу на фрилансе.

Практика

- Домашние задания с проверками от HR-ревьюеров, консультации.

## Мастерская

В Мастерской вы сможете набить руку, выполняя проектные работы от реальных заказчиков. Ими могут быть коммерческие компании или НКО.

! Мастерскую и акселерацию можно проходить параллельно

### Из чего состоит работа в Мастерской

- Реальный проект. Вы поработаете в команде над проектом от компании или некоммерческой организации.
- Помощь наставника — наставник проверит ваш проект для Мастерской, риск ошибок минимизируется.
- Кейс в портфолио — вы доведёте проект до конца и сможете рассказать о его результатах в своём резюме и/или портфолио.
- Отзывы — вы сможете дополнить портфолио отзывом от заказчика и Практикума.

### Практика

- Выполнение проектов, исследований, разработка стратегий для заказчиков, общение с заказчиком от брифа до презентации работ.
- Воркшопы с разбором кейсов.

## Акселерация

На этом этапе начнут появляться партнёрские вакансии. Отслеживать, куда вы уже откликались, можно в удобном трекаре.

### Как устроена Акселерация

- Карьерный трекаер — у вас будет личный кабинет, в котором можно искать вакансии, откликаться и следить за прогрессом.
- Разбор проблем при поиске работы с командой трудоустройства.
- Партнёрские вакансии.
- Публичные собеседования — тренировочные собеседования с экспертом.

### Практика

- Активный поиск работы, регулярные отклики на вакансии через карьерный трекаер, участие в тренировочных собеседованиях.