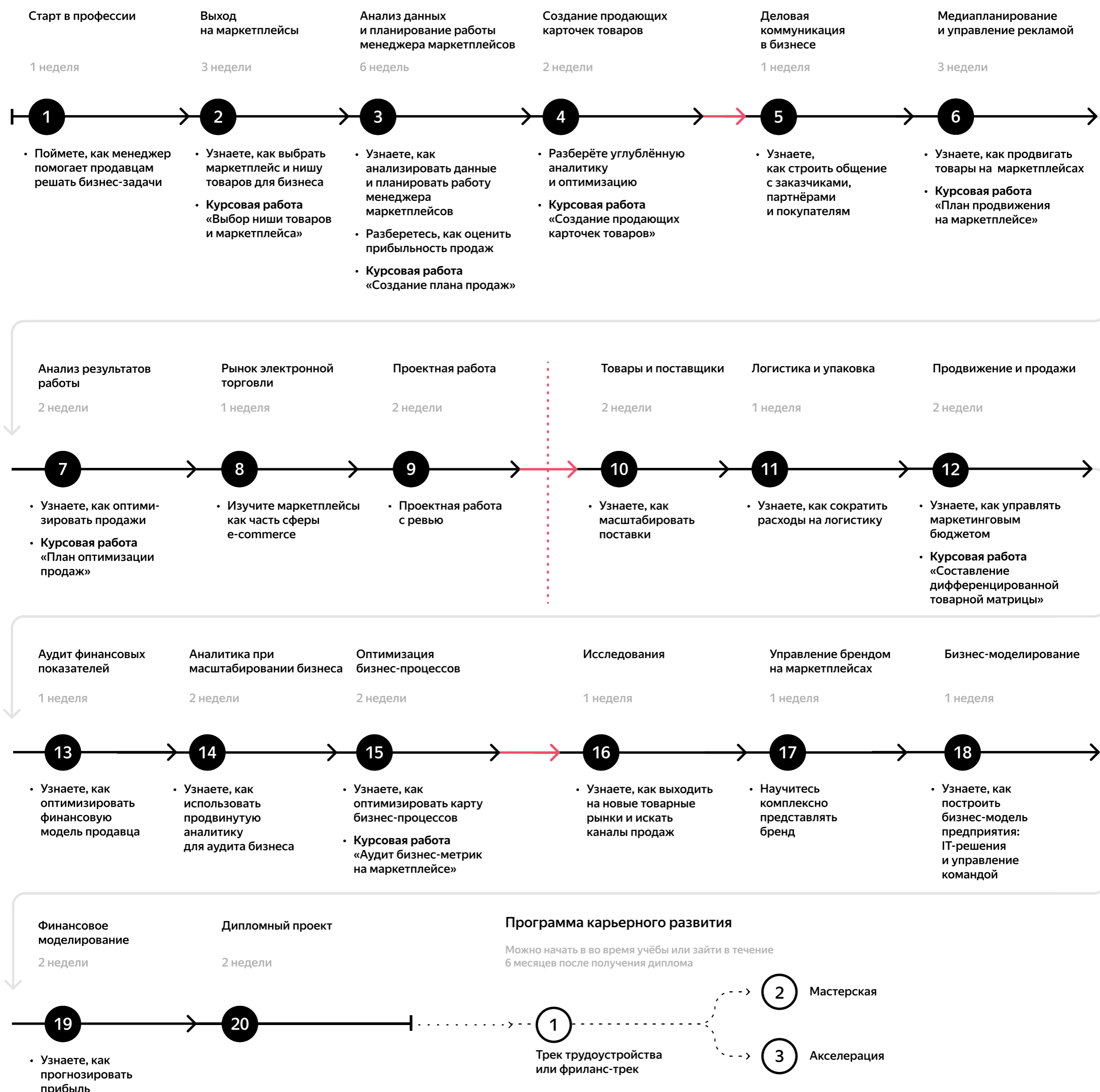


Менеджер маркетплейсов: расширенный

программа курса

① модуль → неделя каникул начало расширенного курса параллельный трек трудоустройства



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.

Начало базового курса

Модуль 1. Старт в профессии

Спринт 1. Как менеджер помогает продавцам решать бизнес-задачи

🕒 1 неделя, 12 часов

Темы

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

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.

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. Что из себя представляет рынок маркетплейсов?

🕒 1 неделя, 12 часов

Темы

1. Модель работы маркетплейсов
2. Рынок маркетплейсов

Чему научитесь

Разберете ключевые особенности модели маркетплейсов, подробнее изучите площадки Яндекс Маркет, OZON, Wildberries и Мегамаркет.

Спринт 3. Как выбрать маркетплейс и нишу товаров для бизнеса

🕒 2 недели, 25 часов

Темы

1. Подбор маркетплейса для заказчика
2. Подбор маркетплейса и ниши товаров для заказчика
3. Особенности работы разных юридических лиц

Чему научитесь

Вы 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.

Модуль 3. Анализ данных и планирование работы менеджера маркетплейсов

Спринт 4. Как анализировать данные и планировать работу менеджера маркетплейсов

🕒 3 недели, 36 часов

Темы

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

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»

Спринт 5. Как оценить прибыльность продаж

🕒 3 недели, 36 часов

Темы

1. Юнит экономика
2. Модели работы на маркетплейсах
3. Как считать юнит-экономику
4. 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 6. Как создавать продающие карточки товаров

🕒 3 недели, 34 часа

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.

Одна неделя каникул

Модуль 5. Деловая коммуникация в бизнесе

Спринт 7. Как строить общение с заказчиками, партнёрами и покупателями

🕒 1 неделя, 12 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 8. Как продвигать товары на маркетплейсах

🕒 3 недели, 36 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 9. 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 10. 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.

Модуль 9. Проектная работа

Спринт 11. 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 12. Как масштабировать поставки

🕒 2 недели, 34 часа

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 13. Как сократить расходы на логистику

🕒 1 неделя, 17 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 14. Как управлять маркетинговым бюджетом

🕒 2 недели, 34 часа

Темы

1. Управление маркетинговым бюджетом
2. Инструменты внешней рекламы
3. Планирование внешнего и внутреннего продвижения

Чему научитесь

В этом спринте вы изучите продвинутые инструменты продвижения и рассмотрите возможности для рекламы за пределами маркетплейса. Вы научитесь управлять рекламными расходами, комбинировать разные методы продвижения, работать с данными и оптимизировать запуски следующих рекламных кампаний.

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 15. Как оптимизировать финансовую модель продавца

🕒 1 неделя, 17 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 16. Как использовать продвинутую аналитику для аудита бизнеса

🕒 2 недели, 34 часа

Темы

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

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 17. Как оптимизировать карту бизнес-процессов

🕒 2 недели, 34 часа

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.

Модуль 16. Исследования

Спринт 18. Как выходить на новые товарные рынки и искать каналы продаж

🕒 1 неделя, 17 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. Управление брендом на маркетплейсах

Спринт 19. Управление брендом на маркетплейсах

🕒 1 неделя, 17 часов

Темы

1. Проектирование бренда: изучение конкурентов и аудитории
2. Айдентика
3. Управление брендом
4. Коммуникации бренда
5. 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 18. Бизнес-моделирование

Спринт 20. Как построить бизнес-модель предприятия: IT-решения и управление командой

🕒 1 неделя, 17 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 19. Финансовое моделирование

Спринт 21. Как прогнозировать прибыль

🕒 2 недели, 34 часа

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

Курсовая работа

«План вывода продукта под собственной маркой на один или несколько маркетплейсов»

Чему научитесь

Вы научитесь отработывать шаги для вывода продукта под СТМ (собственной торговой маркой) на один из крупных и один из нишевых маркетплейсов.

Модуль 20. Дипломный проект

Спринт 22. Диплом

🕒 2 недели, 31 час

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 трекарь — 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 трекарь, участие в тренировочных собеседованиях.