

Утверждаю
ИП Тарба К.Г.
ИНН 773469073040
ОГРНИП 320774600125949
«14» января 2025 г.



**Дополнительная общеразвивающая программа
«Заработок на Wildberries»**

**Автор программы
Тарба Кристина Германовна**

Направленность программы: социально-гуманитарная

Срок реализации программы:
Возраст учащихся: старше 18 лет

г. Москва, 2024 г.

	Страница
1. Общая характеристика программы	3
2. Содержание программы	5
3. Учебный план образовательной программы	8
4. Календарный учебный график	11
5. Рабочая программа	13
6. Оценка качества освоения программы	18
7. Условия реализации программы	19
8. Примерный перечень вопросов для итогового контроля	19
9. Учебно-методическое и информационное обеспечение	27

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Пояснительная записка

Настоящая программа представляет собой совокупность требований, обязательных при реализации программы дополнительного общеразвивающего образования «Заработок на Wildberries».

Программа разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказом Министерства Просвещения РФ № 629 от 27 июля 2022 г. «Об утверждении порядка организации и осуществлении образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;

- Приказом Рособнадзора от 22.09.2022 № 1012 «Об утверждении Административного регламента предоставления органами государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющими переданные полномочия Российской Федерации в сфере образования, государственной услуги по лицензированию образовательной деятельности».

Программа включает пояснительную записку, основные требования к результатам освоения содержания программы, учебный план, календарный учебный график, рабочую программу, оценку результатов освоения программы, учебно-методическое и информационное обеспечение.

1.2. Направленность программы

Дополнительная общеразвивающая программа «Заработок на Wildberries» является программой социально-гуманитарной направленности и ориентирована на создание и обеспечение необходимых условий для ведения предпринимательской деятельности на маркетплейсе Wildberries и увеличения дохода удаленным способом, повышения навыков ведения бизнеса, выбора подходящего товара, продвижения товара на маркетплейсе Wildberries, поиска поставщиков товаров, понимания аналитики маркетплейса Wildberries.

1.3. Актуальность программы

Актуальность обучения по ведению предпринимательской деятельности на маркетплейсе Wildberries обусловлена стремлением общества к саморазвитию и самосовершенствованию, необходимостью повышения уровня жизни, стимулирования экономической деятельности и гражданского оборота в Российской Федерации, развитие отечественного производства и брендов, обеспечения себя и своей жизни в будущем.

1.4. Новизна программы

Новизна данной программы заключается в том, что она совмещает собственный метод Автора по выбору товара, ведению аналитики, продвижения товара на маркетплейсе. При этом для освоения теоретического материала автором предоставляются реальные ситуации и задачи, которые обучающиеся должны разрешить, как каждый в отдельности, так и в группе, обсуждая их путем размышлений и аргументируя свою позицию по тому или иному вопросу.

1.5. Цель реализации программы

Целью реализации программы является улучшение жизни обучающегося, развитие аналитических способностей, обретение обучающимся навыков ведения онлайн-бизнеса на маркетплейсе Wildberries, получение обучающимся знаний, позволяющих повысить доход, развитие дисциплины и ответственности.

1.6. Задачи реализации программы

- научиться анализировать рынок товаров;
- изучить принципы планирования бюджета на ведение предпринимательской деятельности на маркетплейсе Wildberries;
- изучать правила выбора ниши для ведения предпринимательской деятельности на маркетплейсе Wildberries;
- изучить методики создания карточек товара;
- научиться вести аналитику товара и изучить принципы продвижения товара;
- получить знания, необходимые для развития бизнеса на маркетплейсе Wildberries и для повышения дохода обучающегося;
- повысить уровень жизни.

1.7. Планируемые результаты обучения

Планируемыми результатами обучения являются:

1. Понимание принципов ведения предпринимательской деятельности на маркетплейсе Wildberries.
2. Составление своей собственной стратегии по открытию бизнеса на маркетплейсе Wildberries и/или повышения продаж и дохода на маркетплейсе Wildberries.
3. Получение практических навыков в понимании как вести предпринимательскую деятельность на маркетплейсе Wildberries.

1.8. Категория слушателей

К освоению программы допускаются совершеннолетние лица без предъявления требования к уровню образования старше 18 лет.

1.9. Трудоемкость обучения

Срок освоения программы составляет 75 ак. ч. (1 ак. ч. = 45 мин.). Общая продолжительность программы 12 недель.

1.10. Форма реализации программы

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

- Реализация программы проходит онлайн с помощью обучающей электронной платформы GetCourse. Обучающийся получает доступ к платформе, на которой расположены уроки.

- Каждый урок содержит видеоролики с уроком (продолжительность от 01 минуты до 130 минут), дополнительные пояснения, материалы текстом, чек-листы, а также домашнее задание, практические работы.

1.11. Основные принципы реализации программы

1.11.1. Последовательность прохождения тем по принципу «от легкого к сложному».

1.11.2. Обязательность выполнения домашних заданий, сочетание самостоятельной работы и взаимодействия обучающегося с педагогом непосредственно через сервисы обратной связи.

1.11.3. Проверка полученных знаний со стороны педагога и обратная связь между педагогом и обучающимся.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Ступень 0. Бизнес.

Урок 1. Оцифруйте свою точку А.

Урок 2. Предприниматель.

Урок 3. Вводный урок.

Урок 4. Ожидание – реальность

Урок 5. Калькулятор.

Урок 6. Обзор рынка

Урок 7. 12 шагов по работе с Wildberries.

Урок 8. Топ ошибок.

Урок 9. Планирование бюджета

Урок 10. Мышление. Рисунок.

Ступень 1.

Модуль 1. Выбор ниши.

Урок 1. Что было и что будет?

Урок 2. Запрещенные товары.

- Урок 3. Как выбрать нишу?
- Урок 4. Топ ошибок при выборе товара.
- Урок 5. 8 способов найти товар.
- Урок 6. Детальный анализ конкурентов.
- Урок 7. Поиск товаров через MP STATS. Какой товар выбрать?
- Урок 8. Функции и фишки MP STATS.
- Урок 9. Поиск товаров по запросам.
- Урок 10. Анализ товара на сезонность.
- Урок 11. Юнит-экономика.
- Урок 12. Что такое тренды.
- Урок 13. Стратегия построения бренда.
- Урок 14. Товарная матрица.
- Урок 15. Ключевые показатели.
- Урок 16. Важные итоги модуля.

Модуль 2. Регистрация.

- Урок 1. Регистрация на портале и обзор сайта.

Модуль 3. Карточки товара.

- Урок 1. Создание карточки товара.
- Урок 2. Загрузка логотипа и обложки.
- Урок 3. Настройка рекомендаций.

Модуль 4. Отгрузка товара.

- Урок 1. Упаковка товара.
- Урок 2. Маркировка товара.
- Урок 3. Варианты работы с WB FBO / FBS.
- Урок 4. Загрузка поставки на склад WB.

Модуль 5. Виды складов, доставка.

- Урок 1. Виды складов WB.
- Урок 2. Доставка товаров на склады.

Модуль 6. Аналитика и продвижение.

- Урок 1. Выход в топ.
- Урок 2. Фотосъемка товара.

Ступень 2. Бизнес на WB.

Модуль 1. Стартовый.

- Урок 1. Личные принципы построения бизнеса.

Модуль 2. Бухгалтерия, сертификация.

Урок 1. Документы на старте.

Урок 2. Открытие ООО, ИП или самозанятый.

Урок 3. Разбор договора. Оферта.

Урок 4. Система налогообложения.

Урок 5. Электронный документооборот.

Урок 6. Сертификация товара.

Урок 7. КИЗы/Маркировка/Честный знак.

Модуль 3. Инвестиции.

Урок 1. Социальный контракт.

Урок 2. Привлечение инвестиций.

Урок 3. Как привлечь инвестиции в проект.

Урок 4. Методология создания финансовой модели.

Урок 5. Команда.

Модуль 4. Поиск поставщика/производства.

Урок 1. Где брать товар в России?

Урок 2. Доставка товаров в Россию.

Модуль 5. Работа с Китаем.

Урок 1. Китай_NEW.

Урок 2. Бизнес с Китаем. Введение в работу с Китаем.

Урок 3. Бизнес с Китаем. Торговые площадки и посредники.

Урок 4. Бизнес с Китаем. Регистрация Alipay.

Урок 5. Бизнес с Китаем, Интерфейс сайтов.

Урок 6. Бизнес с Китаем. Обмен валюты.

Урок 7. Бизнес с Китаем. Логистика.

Урок 8. Бизнес с Китаем. Фулфилмент.

Урок 9. Бизнес с Китаем. Схема работы TRANSIT 5.0.

Модуль 6. Внутренняя работа WB.

Урок 1. Обзор сайта.

Урок 2. SEO-оптимизация.

Урок 3. Настройка работы со своего склада FBS.

Урок 4. Возврат товара.

Урок 5. Работа с отзывами и вопросами. Рейтинг карточки.

Урок 6. Спорные ситуации. Работа с технической поддержкой.

Урок 7. Внутренняя реклама Wildberries (1 часть).

Урок 8. Внутренняя реклама Wildberries (2 часть).
Урок 9. Самовыкупы.

Модуль 7. Внутренняя аналитика WB.

Урок 1. Взаиморасчеты с WB.
Урок 2. Оборачиваемость.
Урок 3. Неликвид.
Урок 4. Подсортировка.
Урок 5. Скидки.
Урок 6. Регулирование скидок. Акции.
Урок 7. Отгрузка новинок.

Модуль 8. Брендинг.

Урок 1. Построение и оценка уровня работы бренда.
Урок 2. Брендинг.
Урок 3. Логотип.

Модуль 9. Продвижение в соц.сетях.

Урок 1. Релевантный контент в Инстаграм*.
Урок 2. Создание релевантного контента в Инстаграм*.
Урок 3. Оценка рекламных креативов.

**запрещенная на территории РФ социальная сеть*

3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

№ п/п	Наименование модулей, разделов, дисциплин, тем	Общая трудоемкость (всего, час)	Аудиторные занятия (час)		Самост. работа (час)	Форма контроля
			Лекций	Практ. / Сем.		
	Ступень 0. Бизнес					
Ступень 0.	Бизнес	690 мин 54 сек	129 мин 18 сек	166 мин 36 сек	395 мин 00 сек	
Урок 1.	Оцифруйте свою точку А.	95 мин	30 мин	30 мин	35 мин	Выполнение индивидуального задания
Урок 2.	Предприниматель.	28 мин 51 сек	13 мин 51 сек	0	15 мин	Выполнение индивидуального задания

Урок 3.	Вводный урок	114 мин 04 сек	20 мин 39 сек	33 мин 25 сек	60 мин	Выполнение индивидуального задания
Урок 4.	Ожидание - реальность	48 мин 45 сек	18 мин 45 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
Урок 5.	Калькулятор	37 мин 49 сек	07 мин 49 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
Урок 6.	Обзор рынка	35 мин 40 сек	05 мин 40 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
Урок 7.	12 шагов по работе с Wildberries	54 мин 46 сек	0	09 мин 46 сек	45 мин	Выполнение индивидуального задания
Урок 8.	Топ ошибок	39 мин 15 сек	09 мин 15 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
Урок 9.	Планирование бюджета	72 мин 54 сек	12 мин 54 сек	0	60 мин	Выполнение индивидуального задания
Урок 10.	Мышление. Рисунок	103 мин 50 сек	10 мин 25 сек	33 мин 25 сек	60 мин	Выполнение индивидуального задания
	Промежуточный контроль	60 мин		60 мин		Выполнение индивидуального задания
Ступень 1.						
Ступень 1.		985 мин 26 сек	362 мин 32 сек	292 мин 54 сек	330 мин 00 сек	
1 модуль	Выбор ниши	415 мин 15 сек	155 мин 25 сек	139 мин 50 сек	120 мин	Выполнение индивидуального задания
2 модуль	Регистрация	47 мин 56 сек	17 мин 56 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
3 модуль	Карточки товара	116 мин 09 сек	11 мин 52 сек	44 мин 17 сек	60 мин	Выполнение индивидуального задания

4 модуль	Отгрузка товара	175 мин 03 сек	66 мин 16 сек	48 мин 47 сек	60 мин	Выполнение индивидуального задания
5 модуль	Виды складов, доставка	97 мин 10 сек	67 мин 10 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
6 модуль	Аналитика и продвижение	73 мин 53 сек	43 мин 53 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
	Промежуточный контроль	60 мин		60 мин		Выполнение индивидуального задания
Ступень 2. Бизнес на WB						
Ступень 2.	Бизнес на WB	1714 мин 01 сек	943 мин 45 сек	380 мин 16 сек	390 мин	
Модуль 1.	Стартовый	40 мин 57 сек	10 мин 57 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
Модуль 2.	Бухгалтерия, сертификация.	247 мин 33 сек	114 мин 15 сек	73 мин 18 сек	60 мин	Выполнение индивидуального задания
Модуль 3.	Инвестиции	465 мин 23 сек	200 мин 13 сек	205 мин 10 сек	60 мин	Выполнение индивидуального задания
Модуль 4.	Поиск поставщика /производства	75 мин 56 сек	45 мин 56 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
Модуль 5.	Работа с Китаем	94 мин 42 сек	64 мин 42 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания
Модуль 6.	Внутренняя работа WB	450 мин 54 сек	354 мин 52 сек	36 мин 02 сек	60 мин	Выполнение индивидуального задания
Модуль 7.	Внутренняя аналитика WB	167 мин 04 сек	107 мин 04 сек	0	60 мин	Выполнение индивидуального задания
Модуль 8.	Брендинг	66 мин 57 сек	36 мин 57 сек	0	30 мин	Выполнение индивидуального задания

Модуль 9.	Продвижение в соцсетях	44 мин 35 сек	08 мин 49 сек	05 мин 46 сек	30 мин	Выполнение индивидуального задания
	Промежуточный контроль	60 мин		60 мин		Выполнение индивидуального задания
	Промежуточный контроль	60 мин		60 мин		Выполнение индивидуального задания
	Итоговый контроль	120 мин		120 мин		Выполнение индивидуального задания
	Трудоемкость программы всего:	3390 мин 21 сек				
	в том числе: лекции	1435 мин 35 сек				
	итоговый контроль:	120 мин				
	самостоятельная работа:	1235 мин 00 сек				

4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

№ занятия	Наименование модуля, тем, занятий	Календарные сроки
Ступень 0. Бизнес.		
Урок 1	Оцифруйте свою точку А.	1 неделя, понедельник
Урок 2	Предприниматель.	1 неделя, понедельник
Урок 3	Вводный урок.	1 неделя, понедельник
Урок 4	Ожидание – реальность	1 неделя, понедельник
Урок 5	Калькулятор.	1 неделя, понедельник
Урок 6	Обзор рынка.	1 неделя, понедельник
Урок 7	12 шагов по работе с Wildberries.	1 неделя, понедельник

Урок 8	Топ ошибок.	1 неделя, понедельник
Урок 9	Планирование бюджета	1 неделя, понедельник
Урок 10	Мышление. Рисунок.	1 неделя, понедельник
	Промежуточный контроль.	1 неделя, воскресенье
Ступень 1.		
1 модуль	Выбор ниши.	1 неделя, понедельник
2 модуль	Регистрация.	1 неделя, понедельник
3 модуль	Карточки товара.	1 неделя, понедельник
4 модуль	Отгрузка товара.	1 неделя, понедельник
5 модуль	Виды складов, доставка.	1 неделя, понедельник
6 модуль	Аналитика и продвижение.	1 неделя, понедельник
	Промежуточный контроль.	3 неделя, воскресенье
Ступень 2. Бизнес на WB.		
1 модуль	Стартовый.	1 неделя, понедельник
2 модуль	Бухгалтерия, сертификация.	1 неделя, понедельник
3 модуль	Инвестиции.	1 неделя, понедельник
4 модуль	Поиск поставщика/производства.	1 неделя, понедельник
5 модуль	Работа с Китаем.	1 неделя, понедельник
6 модуль	Внутренняя работа WB.	1 неделя, понедельник

7 модуль	Внутренняя аналитика WB.	1 неделя, понедельник
8 модуль	Брендинг.	1 неделя, понедельник
9 модуль	Продвижение в соц.сетях.	1 неделя, понедельник
	Итоговый контроль.	5 неделя, воскресенье

Календарный план не может быть обозначен четкими датами в связи с тем, что интенсивность занятий определяется обучающимся самостоятельно, а дата начала занятий зависит от комплектации групп.

5. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Ступень 0. Бизнес.

1. Оцифруйте свою точку А.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: важность определения своей начальной точки, как правильно определять свою начальную точку.

Практика

Выполнение индивидуального задания по определению своей начальной точки.

2. Предприниматель.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: кто такой предприниматель, какими качествами он обладает.

Практика

Выполнение индивидуального задания по определению у себя качеств предпринимателя.

3. Вводный урок.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как устроено обучение, какие действуют правила при прохождении обучения, как эффективно пройти обучение.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

4. Ожидание-реальность.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как эффективнее достичь результата, критерии быстрого результата.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

5. Калькулятор.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: какие показатели нужно считать при ведении бизнеса на Wildberries, как считать эти показатели.

Практика

Выполнение индивидуального задания по расчету показателей.

6. Обзор рынка.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: топ российских маркетплейсов, топ товарных категорий, какие товары лучше продавать.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

7. 12 шагов по работе с Wildberries.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как выбрать нишу, как найти конкретный товар, как проверить рентабельность товара, как открыть ООО/ИП/самозанятость, как зарегистрироваться на портале, информация про маркировку и упаковку товара, создание карточек и контента, оформление поставки, доставку на склад, как вести аналитику продаж.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

8. Топ ошибок.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: какие ошибки совершают начинающие предприниматели на Wildberries.

Практика

Прохождение теста на самооценку, выполнение индивидуального задания по поднятию самооценки.

9. Планирование бюджета.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: какая сумма нужна для открытия бизнеса на Wildberries, как распределять бюджет, какие есть способы привлечения денег для открытия бизнеса на Wildberries.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

10. Мышление. Рисунок.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как мышление влияет на действия.

Практика

Выполнение индивидуального задания на работу с мышлением.

Ступень 1.

1. Выбор ниши

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как выбрать нишу, какие товары нельзя продавать, как найти товар, ошибки при выборе товаров, как сделать анализ конкурентов, как анализировать товар на сезонность, что такое юнит-экономика.

Практика

Выполнение индивидуального задания по выбору ниши и товара для продажи на Wildberries.

2. Регистрация.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как пройти регистрацию на Wildberries, как работает сайт Wildberries для продавцов.

Практика

Выполнение индивидуального задания по регистрации на Wildberries.

3. Карточки товара.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как создать карточку товара, как загрузить логотип и обложку, как настроить рекомендации.

Практика

Выполнение индивидуального задания по созданию карточки товара.

4. Отгрузка товара.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как упаковать товар, как маркировать товар, как загрузить товар на склад Wildberries.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

5. Виды складов, доставка.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: какие есть склады на Wildberries, как доставить товар на склад Wildberries.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

6. Аналитика и продвижение.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как вывести товар в топ, как фотографировать товар.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

Ступень 2. Бизнес на WB.

1. Стартовый.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: какие принципы используются при построении бизнеса.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

2. Бухгалтерия, сертификация.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: какие документы нужны для ведения бизнеса на Wildberries, как зарегистрировать ИП/ООО/самозанятость, как

выбрать систему налогообложения, как работает электронный документооборот, как маркировать товары, как зарегистрироваться в системе Честный знак

Практика

Выполнение индивидуального задания по регистрации бизнеса.

3. Инвестиции

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как привлекать инвестиции, как создать финансовую модель.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

4. Поиск поставщика/производства.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: где закупать товар в России, как осуществлять его доставку.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

5. Работа с Китаем.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: какие есть посредники в Китае, как зарегистрировать Alipay, как обменивать валюту, что такое фулфилмент, как осуществлять логистику.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

6. Внутренняя работа WB.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как работает сайт, что такое SEO-оптимизация, как работать с возвратами товаров, отзывами и вопросами, что такое рейтинг карточки, работа с технической поддержкой Wildberries, как работает внутренняя реклама Wildberries.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

7. Внутренняя аналитика WB.

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как происходят взаиморасчеты с Wildberries, что такое оборачиваемость, неликвид, как работать с акциями.

Практика

Выполнение индивидуального задания.

8. Брендинг

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как построить бренд, как создать логотип, как развивать бренд на WB.

Практика

9. Продвижение в соц.сетях

Теория

Раскрываются следующие вопросы: как создается релевантный контент в социальных сетях, как оценивать рекламные креативы.

Практика

Оценка качества освоения программы проводится в отношении соответствия результатов освоения программы заявленным целям и планируемым результатам обучения.

6. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММ

1. В ходе реализации программы обучающийся выполняет домашнее задание, оцениваемое педагогом по системе принято/не принято.

2. По окончании реализации программы сдаются разработанные материалы: план обучения, чек-лист, план индивидуального и группового курса для определения степени усвоения программы.

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
- понимание ведения бизнеса на маркетплейсе Wildberries - составление своей стратегии по выходу и/или масштабированию бизнеса на маркетплейсе Wildberries	«Принято» - теоретическое содержание курса освоено полностью, все предусмотренные программой учебные практические задания выполнены. «Не принято» - теоретическое содержание программы не освоено, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.	Текущий контроль в форме домашних работ, выполнения индивидуальных заданий по этапам программы. Итоговая аттестация в форме тестирования на знание теории

- получение практических навыков в работе с маркетплейсом Wildberries		
---	--	--

С целью оценивания содержания и качества учебного процесса со стороны обучающихся проводится анкетирование, получение отзывов (текстовых и видео) и др.

7. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению
Для реализации программы необходимо следующее обеспечение:

- Тетрадь, дневник
- Компьютер или ноутбук, или планшет, или смартфон
- подключение к Интернету (рекомендуемая скорость более 1 Мб/сек).

8. ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Ступень 0 (бизнес)

1. Какие ограничивающие убеждения вы выделили для себя?
2. Какую аскезу по обучению вы поставили себе?
3. Какое время важно на старте бизнеса делать фокус на оборот?
 - а) 1 месяц
 - б) 2-3 месяца
 - в) 6-12 месяцев
 - г) Вообще не важно
4. Что делать, если вы не видите рост цифр?
 - а) Подождать ещё пару месяцев
 - б) Действовать (сменить гипотезы, поменять сотрудника, найти новый товар)
5. Какой оборот должен быть в среднем у бизнеса, чтобы можно было заработать 1 миллион чистой прибыли?
 - а) 2 млн
 - б) 5 млн
 - в) 10 млн
 - г) 20 млн
6. Что такое маржинальность?
7. Что такое процент выкупа?

8. Какой маркетплейс является самым универсальным?

- а) Ozon
- б) Wb
- в) Я.Маркет

9. Средний чек по прогнозам аналитиков будет в ближайшее время

- а) Падать
- б) Расти

10. Какие пункты из перечисленных являются ошибками новичков: (возможно несколько вариантов ответов)

- а) Анализ малого количества ниш
- б) Отсутствие юнит-экономики
- в) Профессиональная фотосессия
- г) Продажа очень дешёвых товаров
- д) Наличие дополнительных поставщиков

11. Сколько процентов нужно выделять на закупку товара из из всего имеющегося бюджета?

- а) 10%
- б) 30%
- в) 50%
- г) 80%

12. Не забывайте ставить заметки в телефоне с напоминаниями о необходимости учебы обещаниями самому себе

Ступень 1

Модуль 1

Выбор ниши

1. Что из перечисленного НЕ входит в список запрещенных товаров на WB?

- а) Кастеты
- б) Игрушки из верблюжьей шерсти
- в) Пустые газовые горелки
- г) Живые елки
- д) Конопляный чай

2. В алгоритм выбора ниши входят: количественный и качественный анализ, расчет юнит-экономики. Что является последним пунктом?

3. Влияет ли высокая маржинальность на высокую чистую прибыль?

- а) Да
- б) Нет

4. Какие клиенты готовы покупать товары за БОльший чек?

- а) С внешнего трафика
 - б) С внутреннего трафика
5. Какими нишами для души вы бы занимались?
6. Можно ли с маленьким бюджетом заходить в высокий чек?
- а) Да
 - б) Нет
7. Нужно ли тестировать партию перед закупкой?
- а) Да
 - б) Нет
8. Зачем нужен mpstats?
9. Что не влияет на сезонность товара?
- а) Смена времени года
 - б) Погодные условия
 - в) Мода
 - г) Праздники
10. Какой процент от товарной матрицы могут составлять рискованные трендовые новинки рынка?
- а) 10%
 - б) 20%
 - в) 30%
 - г) 40%
11. Выберите плюсы построения бренда (возможно несколько вариантов ответа)
- а) Ограничение по выбору товара
 - б) Возврат клиента за счет товарной матрицы
 - в) Блогеры готовы сотрудничать
 - г) Возможность продажи бизнеса
12. Сколько в среднем формируется бренд?
- а) Полгода
 - б) 1-2 года
 - в) 3-4 года
 - г) 2- 5 лет
 - д) 5-10 лет

Модуль 3

Карточка товара

1. Что такое карточка товара?
- а) Отображение товара на сайте
 - б) Мини-бизнес проект
2. Что не входит в карточку товара?

- а) Наименование
- б) Цвета
- в) Сравнение с конкурентами
- г) Размерный ряд
- д) Описание
- е) Характеристики
- ж) Отзывы

3. Нужно ли добавлять инфографику в карточки товаров категории «товары для дома»?

- а) Да
- б) Нет

4. Нужно ли добавлять видео в вашу карточку товара?

- а) Да
- б) Нет

5. Каким компаниям больше склонны доверять пользователи?

- а) С логотипом
- б) Без логотипа

6. Стоит ли добавлять товар в рекомендации?

- а) Да
- б) Нет

Модуль 4

Отгрузка товара

1. Можно ли укладывать в один пакет несколько единиц продукции?

- а) Да
- б) Нет

2. Нужно ли маркировать индивидуальную упаковку товара штрихкодом?

- а) Да
- б) Нет

3. Достаточно ли для маркировки товара использовать штрихкод?

- а) Да
- б) Нет

4. Что должно быть на маркировке товара? (возможно несколько вариантов ответов)

- а) Наименование товара
- б) Количество единиц товара
- в) Материал товара
- г) Артикул продавца
- д) Цвет товара
- е) Размер товара

5. FBO – это вариант хранения товара, при котором он

- а) находится на складе wb
- б) находится на складе поставщика

6. Если у вас не набралась палета товаров для поставки в другой город, лучше воспользоваться

- а) транзитной доставкой от WB
- б) транспортной компанией

Модуль 5

Виды складов, доставка

1. Со всех ли складов можно отправлять товары по всей России?

- а) Да
- б) Нет

2. Логистика со всех складов вб имеет одинаковую стоимость

- а) Да
- б) Нет

3. Какая стратегия хранения товаров успешнее?

- а) Держать все товары на одном складе
- б) Распределить товары по складам в России

4. Влияют ли строки доставки товара до покупателя на ранжирование карточки?

- а) Да
- б) Нет

5. Влияет ли рейтинг карточки на готовность клиента к более долгой доставке?

- а) Да
- б) Нет

6. Идеально распределить товар по какому количеству складов по всей России?

- а) 2
- б) 5
- в) 6
- г) 8
- д) 10

7. Может ли сдэк стать альтернативой транзитному складу?

- а) Да
- б) Нет

Модуль 6

Аналитика и продвижение

1. Как важно выйти в топ?
 - а) По релевантным ключевым запросам
 - б) По всем запросам
2. Влияет ли конверсия на рейтинг карточки товара?
 - а) Да
 - б) Нет
3. Обязательны ли фотографии в каждой карточке товара?
 - а) Да
 - б) Нет
4. К какому показателю доли рекламных расходов нужно стремиться?
 - а) 1-5%
 - б) 5-10%
 - в) 10-20%
 - г) 20-30%
5. Нужно ли брать профессиональную модель для съемки?
 - а) Да
 - б) Нет
6. Сколько образов в среднем можно снять за час?
 - а) 2
 - б) 3
 - в) 5
 - г) 7

Ступень 2

Бизнес на WB

Модуль 1

Стартовый

- а) Какие принципы в работе вы выделяете для себя?

Модуль 2

Бухгалтерия и сертификация

1. Какой оквэд подходит для торговли через маркетплейс?
 - а) 47.91
 - б) 57.80
 - в) 60.34
2. Виден ли бухгалтерский и налоговый учет на вб налоговой инспекции?
 - а) Да, информация в открытом доступе
 - б) Нет, это закрытые данные

3. Можно ли выбирать самозанятость, если вы перепродаете товары?

- а) Да
- б) Нет

4. Нужно ли ИП платить страховые взносы на налоговых каникулах?

- а) Да
- б) Нет

5. Может ли ИП принимать оплаты на личную карту?

- а) Может, никаких проблем
- б) Прямого запрета нет, но безопаснее переводить на расчетный счет

6. На все ли товары нужны сертификаты?

- а) Да
- б) Нет

Модуль 3

Инвестиции

1. Что не является вариантом привлечения инвестиций:

- а) Материнский капитал
- б) Займ или кредит
- в) Технология инвестирования в карточку товара
- г) Партнёрство

2. На что безопаснее брать кредит:

- а) На старт
- б) На масштабирование

3. Важно ли показать инвестору правдоподобные цифры?

- а) Да
- б) Нет

4. Нужно перед вступлением в партнёрство провести встречу со сторонним модератором?

- а) Да
- б) Нет

Модуль 4

Поиск поставщика/производства

1. Можно ли считать покупку сразу на весь бюджет эффективной стратегией?

- а) Да
- б) Нет

2. Стоит ли закупать товары в Китае, если у вас небольшой бюджет?

а) Да

б) Нет

3. Выигрывает ли продавец, не закупая слишком дешёвые и некачественные товары?

а) Да

б) Нет

4. Безопаснее заказывать товары за рубежом

а) Самостоятельно

б) Через байера

Модуль 5

Работа с Китаем

1. Какой способ доставки из Китая рекомендуется при заказе образцов?

а) Авто

б) Автоэкспресс

в) Ж/д доставка

г) Авиадоставка

2. У каких продавцом лучше делать первые закупки?

а) Крупных

б) Средних

в) Маленьких

3. Можно ли заказать на фабрике в Китае брендинг вашего товара?

а) Да

б) Нет

4. Можно ли купить валюту по курсу ЦБ?

а) Да

б) Нет

Модуль 6

Внутренняя работа WB

1. Что такое seo-оптимизация?

Стоит ли помещать в карточку максимальное количество запросов?

а) Да

б) Нет

2. Можно ли использовать проценты, смайлики и другие знаки препинания (кроме точки и запятой) при внедрении seo в карточку?

а) Да

б) Нет

3. Как часто обновляются кластеры на вб?

а) Практически ежедневно

б) Раз в 2 дня

в) Раз в неделю

4. Можно ли попросить службу поддержки вб исключить негативный отзыв из карточки товара, если он не имеет отношения к качеству вашего товара?

а) Да

б) Нет

Модуль 7

Внутренняя аналитика WB

1. Недельный отчет от WB. Что это такое? Когда он приходит?

2. Показатель оборачиваемости (дни) – Какой рекомендуемый показатель?

а) 40-59

б) 60 -79

в) 1 – 39

3. Что делать с неликвидом?

а) Распродать по низкой цене или даже себестоимости

б) Вернуть товар через возврат товара и распродать его через доски объявлений оптом

в) Оставить товар на складе WB (если его немного) и использовать для участия в акциях

г) все варианты верны

4. Что такое СПП?

5. Для чего нужно участвовать в акциях?

Модуль 8

Брендинг

1. В чем заключается методика «Колесо lovemark»?

2. Что такое бренд?

3. Распространенные ошибки при создании логотипа.

Модуль 9

Продвижение в соц.сетях

1. Что важно для релевантного контента?

2. Важно ли продвижение в соц.сетях? Почему?

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Основные источники:

1. Думай медленно... Решай быстро // Даниэль Канеман
2. Мышление без слепых зон. 8 навыков для принятия правильных решений // Джулия Галеф
3. Реклама у блогеров. Как эффективно сотрудничать с лидерами мнения // Катерина Жалевич
4. Маркетплейсы. Как научиться продавать // Дарья Мультигановская
5. Бренд одежды – это просто. Как за 1 месяц запустить собственный бренд одежды и начать получать первую прибыль // Игорь Мартьянов