Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Продажи на маркетплейсах. Старт.

Код курса: **МПЛЕЙС**

Тема	Ак. часов
Модуль 1. Введение в маркетплейсы. Основные термины и понятия. • Основные понятия электронной коммерции. • Знакомство с главными маркетплейсами РФ. • Бизнес-модели маркетплейсов: FBO, FBS, дропшиппинг. • Отличия работы с маркетплейсами от классической розничной и оптовой торговли.	**2**
Модуль 2. Wildberries • Выход на площадку, регистрация аккаунта. • Обзор личного кабинета поставщика. • Заполнение спецификации для карточки товара. • Формируем первую поставку в личном кабинете. • Правильно упаковываем и маркируем товар. • Первая поставка на склад Wildberries. • Основные способы продвижения. • Решение основных возникающих проблем. • Тренды продаж на Wildberries. • **Практика.** Регистрация личного кабинета. Создание карточки товара. Оценка фотографии и карточки товара успешной и неудачной позиции.	**4**
Модуль 3. Ozon • Выход на площадку, регистрация аккаунта. • Обзор личного кабинета поставщика. • Заполнение спецификации для карточки товара. • Модель работы со склада поставщика. • Модель работы со склада Ozon. • Первая поставка на склад Ozon. • Решение основных возникающих проблем.	**1**
Модуль 4. Aliexpress, Яндекс Маркет, Сбермегамаркет. • Особенности выхода на площадку, регистрации аккаунта на различных маркетплейсах. • Особенности работы личных кабинетов поставщика. • Особенности упаковки и первой отгрузки. • Нюансы по работе с каждым маркетплейсом.	**1**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**8 ак.ч. + 8 ак.ч. самостоятельно**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru