Выход на маркетплейсы: стратегия успеха

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ 72 ЧАСА

Курс “Выход на маркетплейсы: стратегия успеха” поможет получить предпринимателям и сотрудникам торговых и производственных организаций знания в сфере цифрового маркетинга, в частности по работе на маркетплейсах.

Цель программы: подготовка специалистов, занимающихся продвижением товаров на маркетплейсах, формирование у слушателей целостного представления о цифровой торговле и закрепление профессиональных навыков в области взаимодействия с различными маркетплейсами с учетом зарубежного и российского опыта.

В результате освоения программы слушатель:

- Получит теоретические знания в области электронной коммерции, о технологических, организационных, инфраструктурных и нормативно-правовых условиях формирования цифровой торговли, особенностях её функционирования и тенденциях развития в России и за рубежом
- Научится выполнять стандартные процедуры при взаимодействии с маркетплейсами (наполнение витрины, заполнение карточек товара, планирование товарного запаса и пр.)
- Научится проводить анализ конкурентов, присутствующих на выбранном маркетплейсе, анализ потенциальных клиентов
- Получит практический опыт составления маркетингового бюджета, анализа эффективности продвижения и акций, анализа клиентской базы, расчета юнит-экономики для товара
- ✓ **По итогам программы выдается удостоверение о повышении квалификации**, которое регистрируется в Федеральном реестре сведений документов об образовании и (или) квалификации.

Категории слушателей: программа для обучающихся на последнем курсе бакалавриата / специалитета и магистров (первого и второго года обучения) всех направлений подготовки.

Преимущества программы:

- Получение удостоверения о повышении квалификации.
- Курс разработан и проводится в тесном контакте с представителями бизнеса, работающими на маркетплейсах
- На практических занятиях анализируются реальные кейсы.

- Практические занятия позволят слушателям открыть свой бизнес в сфере цифрового маркетинга, а полученные знания и навыки сделают бизнес успешным.
- Теоретическое обучение и проверка знаний проходят в онлайн формате.

1. **Формат обучения: онлайн** (лекции, практические занятия в формате видео, дополнительные материалы и задания для проверки знаний)
2. **Сроки обучения:** по мере комплектования группы

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

Модули и темы программы:

Модуль 1. Маркетплейсы и стратегии взаимодействия с ними

1. Маркетплейс как бизнес модель. Различные модели маркетплейсов. Отличия их работы (организационные, финансовые, коммуникационные и пр.) от интернет-магазинов. Выбор и обоснование модели работы с маркетплейсом.
2. Логистические процессы при взаимодействии с маркетплейсами. Модели работы с маркетплейсами: FBS, FBO Fulfillment, DBS. Их особенности и преимущества.
3. Подбор оптимального ассортимента для размещения на маркетплейсе. Расчёт товарного запаса, обеспечение его учёта и пополнения. Автоматизация анализа ассортимента и учёта запасов.

Модуль 2. Управление товаром и его продвижение на маркетплейсах

1. Продвижение и оптимизация на маркетплейсах. Особенности покупательского поведения на разных маркетплейсах, изменения и привычках, ценностях и мотивации принятия решения о покупке. Анализ эффективности различных инструментов Digital-маркетинга для продвижения (SEO, контекстная реклама, E-mail-маркетинг и пр.). Разработка акций и формирование лояльности клиентов. Бюджетирование маркетинга, анализ эффективности продвижения и акций. Анализ клиентской базы, управление и сегментация (ABC-XYZ, RFM и пр.)
2. Размещение товаров на маркетплейсе. Принципы онлайн-мерчандайзинга, основные требования к фотографиям, описаниям, отзывам и пр. Организация сбора обратной связи от покупателей. Размещение отзывов в карточках товара.
3. Работа с клиентами. Понятие конверсий в воронке продаж и работа над их повышением. Методы повышения эффективности на каждом этапе воронки. Расчёт и сопоставление LTV и CAC. Анализ клиентской базы. Сбор отзывов от клиентов, работа с негативом.

Мастер-класс от эксперта: Разработка стратегии продаж на маркетплейсе.

Авторы курса

Кириллова Татьяна Кириллова

- Доцент Высшей школы сервиса и торговли
- Кандидат экономических наук
- Более 15 лет опыт в сфере торговли, в том числе интернет-торговли

Меликова Евгения Феликсовна

- Действующий директор по маркетингу
- Эксперт в маркетинге на B2B-рынках
- Стаж в профессии – 18 лет
- Кандидат экономических наук

Чернов Игорь Николаевич

- E-commerce предприниматель
- Выручка за последний год 2 млрд. руб., в том числе 100 млн. руб. выручка на маркетплейсах
- 130 тыс. заказов по России
- бизнес-коуч

Организатор: Высшая школа сервиса и торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли СПбПУ

Документы, необходимые для обучения на программе: заявление об обучении; документ, удостоверяющий личность (паспорт); документ о высшем образовании с приложением или среднем профессиональном образовании с приложением (подлинник или нотариально заверенная копия); СНИЛС (копия); при необходимости – документ о смене фамилии, имени, отчества.

Ответственный за программу:
Доцент высшей школы сервиса и торговли Кириллова Татьяна Викторовна **kirillova_tv@spbstu.ru**

Запись на программу:
Центр дополнительного образования ИПМЭиТ, Лапина Мария Леонидовна **+7-921-809-95-09, lapina_ml@spbstu.ru**
Адрес: **ул. Новороссийская д. 50, оф. 1320** Сайт: **https://imet.spbstu.ru/**