

Пакет услуг №4



«Максимум»

1. Анкетирование предпринимателя по ключевым параметрам готовности;

1. Анализ текущего ассортимента поставщика;

1. Анализ конкурентной среды по товару;

1. Анализ конкурентной среды по цене;

1. Создание личного кабинета поставщика.

1. Восстановление и редактирование учетной записи личной карточки поставщика;

1. Подбор тарифов ЭТП для товара поставщика;

1. Определение способа отгрузки;

1. Оформление карточек товара до 40 штук расширенного описания;

1. Описание контента для фотографий в карточках товара, включая 40 инфографик;

1. Создание товарного каталога и его загрузка в личный кабинет;

1. Оптимизация контента под требование площадки;

1. Оформление витрины магазина для увеличения продаж товаров;

1. Редактирование и продвижение созданных карточек до 40 штук;

1. Настройка корректного отображения товара на ЭТП;

1. Заполнение магазина поставщика.;

1. Составление семантического ядра;

1. SEO-оптимизация (до 40 артикулов)

1. Создание логистических решений, адаптированных под запрос СМСП;

1. Выбор транспортной компании и согласование сроков забора и отправки груза на склад площадки;

Пакет услуг №4

1.Контроль отгрузки товара и доставки товара до склада маркетплейса;

1.Помощь в подготовке правильной документации и маркировки товара;

1.Назначение поставки, загрузка штрих-кодов, формирование транспортной накладной, заказ пропуска на водителя;

1.Создание УТП;

1.Создание штрих-кодов;

1.Расчет и формирование цены на каждый артикул (до 40 артикулов);

1.Консультации по индивидуальной упаковке товара;

1.Консультация по маркировке товара;

1.Модерация товаров на выбранной ЭТП;

1.Форматирование изображений, для корректного отображения на ЭТП;

1.Склейка карточек (не более 5 артикулов на одну карточку);

1.Организация предметной фотосъемки (5 фото на артикул);

1.Содействие в создании контента, составление ТЗ фотографу, видеографу, дизайнеру;

1.Подбор подходящей локации;

1.Согласование фотосъемки и изображения вида продукции с заказчиком;

1.Создание и настройка рекламной кампании на маркетплейсе;

1.Настройка бесплатных рекламных инструментов внутри площадки;

1.Рекомендации по расширению ассортимента;

1.Заготовка не менее 5 шаблонов на типовые отзывы;

1.Доступ к аналитической платформе в течении 30 дней;

1.Индивидуальное кураторство/сопровождение;

1.Комплексное бучение работе в личном кабинете ЭТП в формате ZOOM встречи.

*Бонусом для индивидуального предпринимателя будет дополнительное кураторство/сопровождение по магазину (консультационная поддержка в формате вопрос – ответ) в течении 60 дней.

ОБУЧЕНИЕ



УРОК 1

Как выбрать нишу на маркетплейсе:

- Выбор товаров для продажи на площадке
- Анализ рынка продаж
- Разработка стратегии выхода на площадку

УРОК 2

Как зарегистрировать бизнес, чтобы работать на площадке:

- Регистрация бизнеса для работы с площадкой
- Возможности площадки
- Специфика работы площадки

УРОК 3

Как зарегистрироваться на площадке для продавцов:

- Регистрация личного кабинета продавца
- Возможности и функционал личного кабинета
- Работа с технической поддержкой при регистрации

УРОК 4

Что нужно, чтобы продавать товары

- Онлайн-кассы и оплата при продаже
- Хранение товаров
- Оформление документов и лицензий

УРОК 5

Оформление карточек товаров:

- Советы по оформлению и дизайну карточек
- Описание товаров и их характеристик
- Алгоритмы продвижения внутри площадки

УРОК 6

Правила упаковки и маркировки товара:

- Штрихкоды при упаковке
- Правила упаковки товара на площадке
- Отгрузка на склады

УРОК 7

Логистика при работе с площадкой:

- Складирование по схемам FBW/FBO
- Поставки по схемам FBS
- Специфика работы площадок в рамках логистических операций

УРОК 8

Ценообразование и скидки:

- Расчет цены и юнит-экономики товара
- Акции внутри площадки
- Управление скидками и программами по стимулированию сбыта

УРОК 9

Анализ продаж:

- Аналитика невыгодных товаров, XYZ-анализ
- Аналитика продаж внутри площадки
- Оптимизация продуктового портфеля

УРОК 10

Продвижение товаров:

- Инструменты продвижения внутри площадки
- Основы ведения рекламной кампании внутри площадки
- Продвижение товаров вне площадки

УРОК 11

Вывод денег, ведение бухгалтерского учета:

- Выведение денег с продаж товаров
- Документация и правила для вывода денежных средств
- Налоги и штрафы

Здесь представлен типовой вариант наполненности курса по обучению работы с площадкой электронной коммерции. Наполненность курса может зависеть от площадки и формата обучения.

Пакет услуг №3



«Продвинутый»

1. Анкетирование предпринимателя по ключевым параметрам готовности;

1. Анализ текущего ассортимента поставщика;

1. Анализ конкурентной среды по товару;

1. Анализ конкурентной среды по цене;

1. Создание личного кабинета поставщика;

1. Восстановление и редактирование учетной записи личной карточки поставщика;

1. Подбор тарифов ЭТП для товара поставщика;

1. Определение способа отгрузки;

1. Оформление карточек товара до 20 штук расширенного описания;

1. Описание контента для фотографий в карточках товара, включая 20 инфографик;

1. Создание товарного каталога и его загрузка в личный кабинет;

1. Оптимизация контента под требования площадки;

1. Оформление витрины магазина для увеличения продаж товаров;

1. Редактирование и продвижение созданных карточек до 20 штук;

1. Настройка корректного отображения товара на ЭТП;

1.3. Заполнение магазина поставщика;

1. Составление семантического ядра;

1. SEO-оптимизация (до 20 артикулов)

Пакет услуг №3

1.Создание логистических решений, адаптированных под запрос СМСП;

1.Выбор транспортной компании и согласование сроков забора и отправки груза на склад площадки;

1.Создание УТП;

1.Создание штрих-кодов;

1.Расчет и формирование цены на каждый артикул (до 20 артикулов);

1.Консультации по индивидуальной упаковке товара;

1.Консультация по маркировке товара;

1.Модерация товаров на выбранной ЭТП;

1.Форматирование изображений, для корректного отображения на ЭТП,

1.Склейка карточек (не более 3 артикулов на одну карточку);

1.Организация предметной фотосъемки (3 фото на артикул)

1.Содействие в создании контента, составление ТЗ фотографу, видеографу, дизайнеру;

1.Настройка бесплатных рекламных инструментов внутри площадки;

1.Рекомендации по расширению ассортимента;

1.Заготовка не менее 3 шаблонов на типовые отзывы;

1.Индивидуальное кураторство/сопровождение;

1.Комплексное обучение работе в личном кабинете ЭТП в формате ZOOM встречи.

*Бонусом для индивидуального предпринимателя будет дополнительное кураторство/сопровождение по магазину (консультационная поддержка в формате вопрос – ответ) в течении 50 дней.

ОБУЧЕНИЕ



УРОК 1

Как выбрать нишу на маркетплейсе:

- Выбор товаров для продажи на площадке
- Анализ рынка продаж
- Разработка стратегии выхода на площадку

УРОК 2

Как зарегистрировать бизнес, чтобы работать на площадке:

- Регистрация бизнеса для работы с площадкой
- Возможности площадки
- Специфика работы площадки

УРОК 3

Как зарегистрироваться на площадке для продавцов:

- Регистрация личного кабинета продавца
- Возможности и функционал личного кабинета
- Работа с технической поддержкой при регистрации

УРОК 4

Что нужно, чтобы продавать товары

- Онлайн-кассы и оплата при продаже
- Хранение товаров
- Оформление документов и лицензий

УРОК 5

Оформление карточек товаров:

- Советы по оформлению и дизайну карточек
- Описание товаров и их характеристик
- Алгоритмы продвижения внутри площадки

УРОК 6

Правила упаковки и маркировки товара:

- Штрихкоды при упаковке
- Правила упаковки товара на площадке
- Отгрузка на склады

УРОК 7

Логистика при работе с площадкой:

- Складирование по схемам FBW/FBO
- Поставки по схемам FBS
- Специфика работы площадок в рамках логистических операций

УРОК 8

Ценообразование и скидки:

- Расчет цены и юнит-экономики товара
- Акции внутри площадки
- Управление скидками и программами по стимулированию сбыта

УРОК 9

Анализ продаж:

- Аналитика невыгодных товаров, XYZ-анализ
- Аналитика продаж внутри площадки
- Оптимизация продуктового портфеля

УРОК 10

Продвижение товаров:

- Инструменты продвижения внутри площадки
- Основы ведения рекламной кампании внутри площадки
- Продвижение товаров вне площадки

УРОК 11

Вывод денег, ведение бухгалтерского учета:

- Выведение денег с продаж товаров
- Документация и правила для вывода денежных средств
- Налоги и штрафы

Здесь представлен типовой вариант наполненности курса по обучению работы с площадкой электронной коммерции. Наполненность курса может зависеть от площадки и формата обучения.

Пакет услуг №1



«Легкий старт»

Анкетирование
предпринимателя по
ключевым
параметрам
готовности;

Анализ текущего
ассортимента
поставщика;

Анализ
конкурентной среды
по товару;

Анализ
конкурентной среды
по цене;

Создание личного
кабинета
поставщика;

Восстановление и
редактирование
учетной записи
личной карточки
поставщика;

Подбор тарифов
ЭТП для товара
поставщика;

Определение
способа отгрузки;

Оформление
карточек товара до
5 штук
расширенного
описания;

Создание товарного
каталога и его
загрузка в личный
кабинет;

Настройка
корректного
отображения товара
на ЭТП;

Заполнение
магазина
поставщика;

Составление
семантического
ядра;

SEO-оптимизация
(до 5 артикулов)

Расчет и
формирование
цены на каждый
артикул (до 5
артикулов);

Индивидуальное
кураторство/сопров
ождение;

*Бонусом для индивидуального предпринимателя будет дополнительное кураторство/сопровождение по магазину (консультационная поддержка в формате вопрос – ответ) в течении 30 дней.

ОБУЧЕНИЕ



УРОК 1

Как выбрать нишу на маркетплейсе:

- Выбор товаров для продажи на площадке
- Анализ рынка продаж
- Разработка стратегии выхода на площадку

УРОК 2

Как зарегистрировать бизнес, чтобы работать на площадке:

- Регистрация бизнеса для работы с площадкой
- Возможности площадки
- Специфика работы площадки

УРОК 3

Как зарегистрироваться на площадке для продавцов:

- Регистрация личного кабинета продавца
- Возможности и функционал личного кабинета
- Работа с технической поддержкой при регистрации

УРОК 4

Что нужно, чтобы продавать товары

- Онлайн-кассы и оплата при продаже
- Хранение товаров
- Оформление документов и лицензий

УРОК 5

Оформление карточек товаров:

- Советы по оформлению и дизайну карточек
- Описание товаров и их характеристик
- Алгоритмы продвижения внутри площадки

УРОК 6

Правила упаковки и маркировки товара:

- Штрихкоды при упаковке
- Правила упаковки товара на площадке
- Отгрузка на склады

УРОК 7

Логистика при работе с площадкой:

- Складирование по схемам FBW/FBO
- Поставки по схемам FBS
- Специфика работы площадок в рамках логистических операций

УРОК 8

Ценообразование и скидки:

- Расчет цены и юнит-экономики товара
- Акции внутри площадки
- Управление скидками и программами по стимулированию сбыта

УРОК 9

Анализ продаж:

- Аналитика невыгодных товаров, XYZ-анализ
- Аналитика продаж внутри площадки
- Оптимизация продуктового портфеля

УРОК 10

Продвижение товаров:

- Инструменты продвижения внутри площадки
- Основы ведения рекламной кампании внутри площадки
- Продвижение товаров вне площадки

УРОК 11

Вывод денег, ведение бухгалтерского учета:

- Выведение денег с продаж товаров
- Документация и правила для вывода денежных средств
- Налоги и штрафы

Здесь представлен типовой вариант наполненности курса по обучению работы с площадкой электронной коммерции. Наполненность курса может зависеть от площадки и формата обучения.