ПЛАН ОБУЧЕНИЯ · ИТОГОВАЯ ВЕРСИЯ

ПУТЬ В УДАЛЁНКУ

E-commerce менеджер

Профессия, с которой можно работать с онлайн-бизнесом из любой точки мира

8	40	2	7
недель	уроков	площадки: WB и Ozon	работ в портфолио

Как устроено обучение

За 8 недель ты пройдёшь путь от «что это за профессия» до готового портфолио и выхода на рынок удалённой работы. Каждую неделю — 5 уроков, и каждый урок ведёт к конкретному действию, а не просто к просмотру видео.

1 **Изучаешь**
Короткое видео и материалы

2 **Проверяешь себя**
Тест или интерактив

3 **Решаешь мини-кейс**
«Что делать в этой ситуации?»

4 **Практикуешься**
Задание по теме урока

5 **Делаешь ДЗ**
Результат, который остаётся у тебя

Товарная жеребьёвка. На второй неделе каждый вытягивает карточку своего товара — от гантелей до детского ночника. Ты ведёшь этот товар через весь курс, а в конце пишешь по нему дипломную работу.

Результат каждую неделю. Каждая неделя заканчивается работой, которая идёт в портфолио. По пути рынок подкидывает сюрпризы: форс-мажор на складе, конкурент снижает цену.

Практика в реальных кабинетах. Каждую задачу менеджера ты делаешь руками в обоих кабинетах — Wildberries и Ozon. Недели 3 и 4 устроены одинаково, чтобы ни одна площадка не осталась «за кадром».

Обход кабинетов каждую неделю. С третьей недели до конца курса — короткое задание на 20–30 минут: пройти утренний чек-лист менеджера в WB и Ozon. К финалу работа в кабинетах становится привычкой.

Всегда под рукой. Глоссарий терминов, шаблоны, чек-листы и справочные видео по кабинетам доступны на протяжении всего обучения.

Маршрут по неделям

Неделя	Тема	Результат недели
1	**Профессия: кто такой E-commerce менеджер**	Личный чек-лист менеджера и анкета «Моя точка А».
2	**Товар, экономика и карточка**	«Паспорт товара»: анализ, расчёт экономики и структура карточки по твоему товару.
3	**Wildberries**	Отчёт о практике в кабинете Wildberries.
4	**Ozon**	Отчёт о практике в кабинете Ozon.
5	**Аналитика и антикризис**	Аналитический отчёт по твоему товару и план действий при форс-мажоре.
6	**Реклама и продвижение**	Медиаплан на месяц по твоему товару.
7	**Искусственный интеллект в работе менеджера**	Личная библиотека промптов и шаблонов менеджера.
8	**Портфолио, работа и итоговый экзамен**	Дипломная работа, портфолио, резюме и пройденный экзамен.

НЕДЕЛЯ 1

Профессия: кто такой E-commerce менеджер

Понять профессию целиком: что делает менеджер, за что отвечает, сколько зарабатывает и как выглядит его работа на удалёнке.

Результат недели: Личный чек-лист менеджера и анкета «Моя точка А».

УРОК 1

Онлайн-продажи простыми словами

Изучим: Как устроена онлайн-торговля: маркетплейсы, интернет-магазины, продажи через соцсети. Путь товара от производителя до покупателя, кто участвует в процессе. Что правда, а что мифы о рынке.

Результат: Ты понимаешь, как работают онлайн-продажи и где в этой системе место менеджера.

УРОК 2

Кто такой менеджер маркетплейсов и чем он занимается

Изучим: Все задачи менеджера: товар, карточки, остатки, поставки, цены, реклама, аналитика, отзывы, отчёты. За какой результат он отвечает, с кем работает, что делает сам, что контролирует и что передаёт другим, что не входит в его работу.

Результат: Ты понимаешь обязанности менеджера и умеешь разделить задачи на «делаю сам / контролирую / передаю».

УРОК 3

Рабочий день, неделя и месяц менеджера

Изучим: Что проверять каждый день, каждую неделю и каждый месяц. Чек-листы менеджера. Как расставлять приоритеты, когда срочного много. Как вести задачи и дедлайны.

Результат: У тебя есть рабочий чек-лист менеджера, и ты умеешь определить, что делать в первую очередь.

УРОК 4

Сколько зарабатывает менеджер и как устроена удалёнка

Изучим: Зарплаты на старте, у опытных и ведущих менеджеров по реальным вакансиям. От чего зависит доход. Кто нанимает: продавцы, бренды, агентства. Форматы работы: штат, проект, несколько магазинов. Какие бывают компании и уровни позиций в вакансиях. Как работать из другой страны: часовые пояса, график, оплата, доступ к кабинетам.

Результат: Ты понимаешь, сколько можно зарабатывать, в каком формате работать и как делать это удалённо из любой страны.

УРОК 5

Работа с владельцем бизнеса и подрядчиками

Изучим: Как принимать задачу и задавать уточняющие вопросы. Как ставить ТЗ дизайнеру, фотографу, копирайтеру. Как сообщать о проблеме и предлагать решение. Деловая переписка и отчёт о проделанной работе.

Результат: Ты умеешь принять задачу, поставить её подрядчику и понятно отчитаться владельцу бизнеса.

НЕДЕЛЯ 2

Товар, экономика и карточка

Понять, что продаём, кому, сколько на этом зарабатываем и как показать товар покупателю. На первом уроке недели проходит жеребьёвка: ты вытягиваешь карточку своего товара и ведёшь его до конца обучения.

Результат недели: «Паспорт товара»: анализ, расчёт экономики и структура карточки по твоему товару.

УРОК 6

Товар и покупатель. Жеребьёвка: получаешь свой товар

Изучим: Жеребьёвка: каждый вытягивает карточку товара с вводными от «владельца бизнеса». Продукт глазами бизнеса. Целевая аудитория, её потребности и боли. Спрос и сезонность. Критерии выбора товара. Ассортимент, SKU и товарная матрица.

Результат: Твой товар выбран: ты умеешь описать его покупателя и оценить потенциал.

УРОК 7

Анализ конкурентов и ниши

Изучим: Как найти конкурентов. Что сравнивать: цены, карточки, фото, отзывы, рейтинг. Как смотреть нишу через сервисы аналитики. Слабые места конкурентов и чем можно выделиться.

Результат: Ты умеешь провести анализ конкурентов и найти, чем твой товар может выделиться.

УРОК 8

Юнит-экономика: сколько товар приносит на самом деле

Изучим: Выручка, себестоимость, комиссия площадки, логистика, хранение, налоги, реклама и другие расходы. Прибыль с одной единицы товара. Как налог и форма продавца меняют расчёт.

Результат: Ты умеешь сам посчитать юнит-экономику товара и понять, выгодно ли его продавать.

УРОК 9

Маржинальность, цена и план продаж

Изучим: Маржа и маржинальность. Точка безубыточности. Как цена, скидки и расходы меняют прибыль. Сколько можно тратить на рекламу. План продаж и прибыли на месяц.

Результат: Ты умеешь рассчитать маржинальность и допустимый бюджет на рекламу, а также составить план продаж.

УРОК 10

Карточка товара и SEO

Изучим: Зачем нужна карточка и как она продаёт. Название, характеристики, описание, фото, инфографика, видео. УТП: чем товар лучше других одной фразой. Поисковые запросы и ключевые слова, их распределение по карточке. ТЗ дизайнеру, варианты главного фото и как их тестировать.

Результат: Ты умеешь собрать структуру продающей карточки, подобрать ключевые слова и поставить ТЗ дизайнеру.

НЕДЕЛЯ 3

Wildberries

Научиться уверенно выполнять все основные задачи менеджера в кабинете Wildberries.

Результат недели: Отчёт о практике в кабинете Wildberries.

УРОК 11

Кабинет продавца Wildberries и рейтинг продавца

Изучим: Структура кабинета: товары, заказы, поставки, аналитика, продвижение, финансы. Где искать нужную информацию. Рейтинг продавца и показатели качества: из чего складываются и как на них влиять.

Результат: Ты уверенно ориентируешься в кабинете WB и понимаешь, от чего зависит рейтинг продавца.

УРОК 12

Карточка товара на Wildberries

Изучим: Создание и редактирование карточки. Характеристики и категории. Загрузка контента. SEO по правилам WB. Частые ошибки и блокировки. Карточка твоего товара в кабинете WB.

Результат: Ты умеешь создать и отредактировать карточку на WB и проверить её на ошибки.

УРОК 13

Поставки, склады, остатки и маркировка на Wildberries

Изучим: Схемы FBO и FBS. Как создать поставку. Выбор склада и стоимость логистики. Контроль остатков, оборачиваемость и прогноз поставок. Маркировка «Честный знак».

Результат: Ты умеешь спланировать поставку, контролировать остатки и понимаешь, как логистика влияет на прибыль.

УРОК 14

Цены, акции, заказы и отзывы на Wildberries

Изучим: Как устанавливать цену и скидки. Акции площадки: когда участвовать, а когда нет, с расчётом по юнит-экономике. Обработка заказов, возвраты и их причины. Ответы на отзывы и вопросы покупателей, работа с негативом.

Результат: Ты умеешь управлять ценами и акциями, контролировать заказы и возвраты и отвечать покупателям в кабинете WB.

УРОК 15

Практика: экзамен по кабинету Wildberries

Изучим: Полный список основных задач менеджера в кабинете: карточка, поставка, остатки, цены и акции, заказы и возвраты, отзывы, показатели. Каждое действие подтверждается записью экрана.

Результат: Ты самостоятельно выполняешь все основные задачи менеджера в кабинете WB без подсказок.

НЕДЕЛЯ 4

Ozon

Научиться уверенно выполнять все основные задачи менеджера в кабинете Ozon и понимать, чем он отличается от Wildberries.

Результат недели: Отчёт о практике в кабинете Ozon.

УРОК 16

Кабинет продавца Ozon и рейтинг продавца

Изучим: Структура кабинета: товары, заказы, поставки, аналитика, продвижение, финансы. Где искать нужную информацию. Рейтинг продавца и показатели качества на Ozon. Главные отличия от кабинета WB.

Результат: Ты уверенно ориентируешься в кабинете Ozon и понимаешь, от чего зависит рейтинг продавца.

УРОК 17

Карточка товара на Ozon

Изучим: Создание и редактирование карточки. Характеристики и категории. Rich-контент. SEO по правилам Ozon. Частые ошибки. Карточка твоего товара в кабинете Ozon.

Результат: Ты умеешь создать и отредактировать карточку на Ozon и проверить её на ошибки.

УРОК 18

Логистика на Ozon: FBO, FBS и realFBS

Изучим: Схемы работы с Ozon. Поставки и выбор складов. Сроки и стоимость логистики. Контроль остатков, оборачиваемость и маркировка. Как выбрать схему под задачу бизнеса.

Результат: Ты умеешь выбрать схему работы и спланировать поставку на Ozon с учётом экономики.

УРОК 19

Цены, акции, заказы и отзывы на Ozon

Изучим: Инструменты управления ценой и скидками. Акции Ozon и решение об участии по расчёту. Обработка заказов и возвраты. Ответы на отзывы и вопросы покупателей. Чем всё это отличается от WB.

Результат: Ты умеешь управлять ценами и акциями, контролировать заказы и возвраты и отвечать покупателям в кабинете Ozon.

УРОК 20

Практика: экзамен по кабинету Ozon

Изучим: Полный список основных задач менеджера в кабинете: карточка, поставка, остатки, цены и акции, заказы и возвраты, отзывы, показатели. Каждое действие подтверждается записью экрана.

Результат: Ты самостоятельно выполняешь все основные задачи менеджера в кабинете Ozon без подсказок.

НЕДЕЛЯ 5

Аналитика и антикризис

Научиться читать цифры магазина, находить, где теряются продажи и деньги, и действовать, когда что-то идёт не так.

Результат недели: Аналитический отчёт по твоему товару и план действий при форс-мажоре.

УРОК 21

Показатели и воронка продаж

Изучим: Показы, клики, CTR, конверсии, заказы, выкуп, средний чек, выручка, прибыль, маржинальность, ДРР. Путь покупателя от показа до выкупа и где он теряется. Где смотреть показатели и воронку в кабинетах WB и Ozon.

Результат: Ты понимаешь ключевые показатели, находишь их в обоих кабинетах и видишь, на каком этапе теряются покупатели.

УРОК 22

Таблицы и отчёты менеджера

Изучим: Google Таблицы: выгрузки из кабинетов WB и Ozon, формулы, фильтры и сводные таблицы. Где найти и как читать финансовый отчёт каждой площадки. Как собрать наглядный еженедельный отчёт с графиками для владельца.

Результат: Ты умеешь работать с выгрузками в таблицах, читать финансовые отчёты площадок и готовить понятный отчёт.

УРОК 23

Динамика продаж и ABC-анализ

Изучим: Сравнение периодов. Рост, падение и сезонность. ABC-анализ: какие товары приносят деньги, а какие нет. Оборачиваемость.

Результат: Ты умеешь анализировать динамику и понимать, на какие товары делать ставку.

УРОК 24

Почему упали продажи: поиск причины

Изучим: Типичные ситуации: упал CTR, упала конверсия, закончился товар, выросла цена, подорожала реклама, конкурент снизил цену. Как строить гипотезы и что проверять первым. Кейс: «продажи» твоего товара за 2 месяца со спрятанной проблемой.

Результат: Ты умеешь найти причину падения продаж и предложить план действий.

УРОК 25

Форс-мажоры на WB и Ozon: когда подводит склад, доставка или площадка

Изучим: Сбои на складах, потери и расхождения остатков, задержки доставки, блокировка карточки — на примерах обеих площадок. Алгоритм действий в первые часы. Как отличить реальное расхождение от обычной разницы в остатках. Как фиксировать доказательства, когда хватит обращения в поддержку, а когда нужна претензия. Как перераспределить товар, сохранить продажи и сообщить владельцу. Карточка-сюрприз: свой форс-мажор для твоего товара.

Результат: Ты знаешь, что делать при форс-мажоре на любой из площадок, и умеешь сохранить продажи, когда что-то пошло не так.

НЕДЕЛЯ 6

Реклама и продвижение

Научиться продвигать товар и понимать, окупается ли реклама.

Результат недели: Медиаплан на месяц по твоему товару.

УРОК 26

Стратегии продвижения

Изучим: Откуда у товара продажи: органика, реклама, цена, акции, отзывы, рейтинг. Стратегии: запуск нового товара, вывод в топ, удержание позиций, распродажа остатков. Календарь акций площадок и медиаплан на месяц.

Результат: Ты умеешь выбрать стратегию продвижения под задачу товара.

УРОК 27

Реклама на Wildberries

Изучим: Виды рекламных кампаний. Настройка: товары, ставки, бюджет, ключевые запросы. Статистика кампании.

Результат: Ты умеешь настроить рекламную кампанию на WB и читать её статистику.

УРОК 28

Реклама на Ozon

Изучим: Рекламные инструменты Ozon. Настройка кампаний. Разные модели оплаты. Статистика.

Результат: Ты умеешь настроить рекламу на Ozon и выбрать подходящий инструмент.

УРОК 29

Как считать эффективность рекламы

Изучим: CTR и конверсия в рекламе. Стоимость клика и заказа. ДРР. Связь рекламы с юнит-экономикой. Когда реклама приносит прибыль, а когда убыток.

Результат: Ты умеешь посчитать, окупается ли реклама, а не просто смотреть на число заказов.

УРОК 30

Оптимизация рекламы: рекламный кейс

Изучим: Что менять: ставки, бюджеты, запросы, товары. Как отключать неэффективное. Тестирование гипотез. Карточка-сюрприз: конкурент снизил цену на 20% — перестраиваешь план.

Результат: Ты умеешь найти проблему в рекламной кампании и составить план её оптимизации.

НЕДЕЛЯ 7

Искусственный интеллект в работе менеджера

Научиться делать рутинную работу быстрее с помощью нейросетей и при этом контролировать качество результата. Все задания — на твоём товаре.

Результат недели: Личная библиотека промптов и шаблонов менеджера.

УРОК 31

Как правильно работать с нейросетями

Изучим: Какие нейросети использовать. Как поставить задачу и дать контекст. Структура хорошего промпта. Как проверять ответ. Что нельзя доверять AI и какие данные не стоит загружать.

Результат: Ты умеешь ставить нейросети задачу и проверять результат.

УРОК 32

AI для карточек и SEO

Изучим: Тексты и описания. Подбор ключевых слов. Анализ отзывов конкурентов. Идеи для инфографики. ТЗ дизайнеру с помощью AI.

Результат: Ты умеешь с помощью AI быстро подготовить текст и SEO для карточки.

УРОК 33

AI для визуала карточек

Изучим: Генерация и доработка изображений. Идеи для фото и инфографики. Как проверить, что визуал соответствует требованиям площадки.

Результат: Ты умеешь создавать визуальные материалы для карточки с помощью нейросетей.

УРОК 34

AI для аналитики и отчётов

Изучим: Разбор выгрузок и таблиц. Формулы с помощью AI. Поиск причин изменений. Подготовка выводов и отчёта для владельца.

Результат: Ты умеешь ускорять анализ и подготовку отчётов с помощью AI.

УРОК 35

Автоматизация рутины менеджера

Изучим: Ответы на отзывы и вопросы. Шаблоны для ежедневных задач. Сервисы автоматизации для продавцов. Личная библиотека промптов.

Результат: У тебя есть готовая система промптов и шаблонов для ежедневной работы.

НЕДЕЛЯ 8

Портфолио, работа и итоговый экзамен

Собрать всё, что ты умеешь, и выйти на рынок удалённой работы.

Результат недели: Дипломная работа, портфолио, резюме и пройденный экзамен.

УРОК 36

Дипломная работа: стратегия вывода товара в топ

Изучим: Собираешь всё, что сделано по твоему товару, в одну работу по шаблону: анализ, экономика, карточка, логистика, продвижение, прогноз, риски и отчёт для владельца. Как оформить работу, где поставить графики и таблицы.

Результат: У тебя готова дипломная работа — главный кейс для портфолио и собеседований.

УРОК 37

Портфолио

Изучим: Какие работы включить. Как описать задачу, свои действия и результат. Как оформить кейсы с цифрами.

Результат: У тебя есть портфолио, которое показывает реальные навыки, а не просто пройденный курс.

УРОК 38

Резюме и поиск вакансий

Изучим: Структура резюме менеджера. Как честно описать учебный опыт. Где искать удалённые вакансии и как их читать. Отклик и сопроводительное письмо. Фриланс: как найти первых заказчиков и в каком формате работать.

Результат: У тебя готово резюме, и ты умеешь находить вакансии и первых заказчиков на фрилансе.

УРОК 39

Собеседование и тестовое задание

Изучим: Самопрезентация. Частые вопросы работодателей. Профессиональные кейсы на собеседовании. Как выполнять тестовое задание. Разговор о деньгах: зарплата в штате и ставка на фрилансе. Что делать после отказа.

Результат: Ты умеешь готовиться к собеседованию и выполнять тестовые задания.

УРОК 40

Подготовка к итоговому экзамену

Изучим: Карта навыков выпускника. Формат экзамена. Как подготовить 10-минутную защиту дипломной работы. Какие будут вопросы и практические задания.

Результат: Ты понимаешь, как проходит экзамен, и можешь оценить свою готовность.

Твой товар и дипломная работа

Главная практика курса — один товар, который ты ведёшь от начала до конца. Так у тебя получается не набор разрозненных заданий, а цельный кейс, который понятно показать работодателю.

Неделя 2	**Жеребьёвка**	Вытягиваешь карточку товара: вводные от «владельца», цель и ограничения. Например: гантели, платье, детский ночник, гирлянда, кофемолка.
Недели 2–4	**Работа с товаром**	Анализ, экономика, карточка и SEO, карточка твоего товара в кабинетах WB и Ozon, схема логистики.
Урок 24	**Аналитика**	Получаешь «продажи» своего товара за 2 месяца и находишь спрятанную проблему.
Урок 25	**Сюрприз № 1**	Форс-мажор с твоим товаром: застряла поставка, расхождение остатков или блокировка карточки.
Урок 30	**Сюрприз № 2**	Конкурент снизил цену на 20% — перестраиваешь рекламный план.
Урок 36	**Диплом**	Собираешь всё в работу «Стратегия вывода товара в топ на Ozon и Wildberries».

Шаблон дипломной работы

Работу ты пишешь по готовому шаблону в личном кабинете. Объём — примерно 10–15 страниц. Нейросетями пользоваться можно, но цифры, выводы и решения — твои и проверенные.

№	Раздел	Что прописать	Что показать
1	**Досье товара**	Товар, вводные от владельца, цель и ограничения	Карточка-вводная
2	**Ниша и конкуренты**	3–5 конкурентов: цены, рейтинг, отзывы, сильные и слабые стороны	Таблица сравнения
3	**Покупатель и УТП**	Кто покупает, что ему важно, чем твой товар лучше — одной фразой	Портрет покупателя
4	**Юнит-экономика**	Расходы на единицу, прибыль, маржинальность, допустимая реклама	Таблица расчёта + диаграмма расходов
5	**Карточка и SEO**	Структура карточки, ключевые слова, ТЗ дизайнеру, варианты главного фото	Макет карточки, список ключей
6	**Логистика**	Схема FBO или FBS и почему, план поставки, контроль остатков	Таблица поставок
7	**Стратегия продвижения**	Этапы: запуск → рост → удержание; медиаплан и календарь акций	Медиаплан + таймлайн
8	**Прогноз**	План продаж на 3 месяца в трёх сценариях: хороший, базовый, плохой	График продаж по сценариям
9	**Риски и план Б**	Реакция на оба сюрприза и другие риски	Таблица «риск → действие»
10	**Отчёт для владельца**	Одна страница: итоги, решения, следующие шаги	Итоговая страница

Результат: готовый кейс для портфолио и резюме, основа защиты на итоговом экзамене. В портфолио работа указывается как учебный кейс на смоделированных данных — так честно, и работодатели это ценят.

Итоговый экзамен

Это не тест из тридцати вопросов, а практическая проверка в Zoom на 1–1,5 часа. Сначала ты 10 минут защищаешь свою дипломную работу. Потом объясняешь своими словами, показываешь действия в кабинете, считаешь экономику товара и разбираешь карточку. Например:

- Объясни, чем FBO отличается от FBS и когда ты выберешь каждую схему.
- Покажи в кабинете Ozon, где ты найдёшь нужный показатель.
- Заведи товар в акцию в кабинете Wildberries и объясни, почему это выгодно.
- Продажи упали. Какие данные ты запросишь и что проверишь первым?
- Посчитай юнит-экономику товара и скажи, можно ли запускать рекламу.
- Посмотри карточку и скажи, что стоит изменить и почему.

10 навыков, которые проверяются на экзамене

1 Профессия и роль менеджера	**2** Товар и конкуренты
3 Юнит-экономика и маржинальность	**4** Карточка и SEO
5 Работа в Wildberries	**6** Работа в Ozon
7 Аналитика	**8** Реклама и продвижение
9 Работа с AI	**10** Самостоятельная работа и коммуникация

По каждому навыку ты получаешь оценку: **освоено**, **требует закрепления** или **требует доработки**. Так ты точно знаешь, что уже умеешь, а что стоит подтянуть.

С чем ты выходишь из обучения

- ✓ Понимание профессии и того, как работает онлайн-бизнес изнутри
- ✓ Уверенная работа в кабинетах Wildberries и Ozon: все основные задачи менеджера руками
- ✓ 7 работ в портфолио: паспорт товара, отчёты о практике WB и Ozon, аналитический отчёт, медиаплан, библиотека промптов и дипломная работа «Стратегия вывода товара в топ»
- ✓ Рабочий чек-лист менеджера и шаблоны для ежедневной работы
- ✓ Готовое резюме и понимание, как искать удалённую работу и проходить собеседования