

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Институт бизнеса и информационных технологий»

Принята на заседании
педагогического совета
от «04» апреля 2025 г.
Протокол № П-02/25

Утверждаю:
Директор
_____ О.В. Обухов
«04» апреля 2025 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
«Основы электронной коммерции»
(Образовательная программа по освоению цифровых сервисов)

Екатеринбург
2025

1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Настоящая дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа разработана с учетом Федерального Закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. №273 «Об образовании в Российской Федерации»; Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»; Устава АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий»; Локальных нормативных актов АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий».

Актуальность и отличительные особенности программы. Данная образовательная программа предназначена для обучения граждан, планирующих начать свой бизнес в сфере электронной коммерции, а также для действующих предпринимателей, стремящихся повысить эффективность своего интернет-магазина, начать продвигать товары через маркетплейсы. Программа предоставляет знания и практические навыки, необходимые для успешного ведения бизнеса в цифровой среде.

Целевая аудитория: физические лица, представители субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные на территории Свердловской области.

Цель: сформировать у слушателей комплексное понимание принципов работы электронной коммерции, научить их создавать и развивать интернет-магазин, сайт, эффективно управлять онлайн-продажами, продвигать товары через маркетплейсы.

Задачи:

- 1) Дать комплексные знания в области электронной коммерции;
- 2) Ознакомить с правовыми аспектами ведения бизнеса в цифровой среде;
- 3) Ознакомить с сервисами, платформами, инструментами создания, настройки и продвижения сайта, интернет-магазина;
- 4) Дать инструменты управления онлайн-продажами;
- 5) Научить выбирать наиболее маржинальных товары для продвижения через маркетплейсы и рассчитывать юнит-экономику для каждого товара;
- 6) Освоить инструменты аналитики и отчетности для отслеживания эффективности продаж через маркетплейсы.

Форма проведения занятий: онлайн.

Нормативный срок освоения программы – 20 часов.

Итоговый документ: сертификат установленного образца.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Таблица 1

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего, ак.час	В том числе:			Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	Самост. работа	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Введение в электронную коммерцию	2	2	0	0	-
2.	Создание и настройка сайта, интернет-магазина	4	2	2	0	-
3.	Маркетинг и продвижение	4	2	2	0	-
4.	Управление продажами в цифровой среде	2	1	1	0	-
5.	Основа работы на маркетплейсах	4	3	1	0	-

6.	Продвижение товаров на маркетплейсах	2	1	1	0	-
7.	Аналитика и отчетность на маркетплейсах	2	1	1	0	-
	ИТОГО:	20	12	8	0	-

3. РАБОЧИЕ УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗДЕЛОВ

3.1. Рабочая учебная программа раздела «Введение в электронную коммерцию»

Цель изучения раздела: изучить правовые и налоговые аспекты электронной коммерции.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- Правовые и налоговые аспекты электронной коммерции.

Умеет:

- применять правовые и налоговые аспекты электронной коммерции.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 2

Наименование раздела, тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Введение в электронную коммерцию	2	2	0	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 3

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Введение в электронную коммерцию	Правовые и налоговые аспекты электронной коммерции: законодательство, защита прав потребителей, персональные данные.
В том числе:	
Практические занятия	-
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.2. Рабочая учебная программа раздела «Создание и настройка интернет-магазина, сайта»

Цель изучения раздела: научиться создавать и настраивать сайт.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- Выбор ниши для интернет-магазина: анализ рынка, конкурентов, целевой аудитории. Выбор платформы для электронной коммерции, конструкторы сайтов. Регистрация доменного имени и выбор хостинга. Настройка дизайна и структуры интернет-магазина. Оформление каталога продукции. Настройка способов оплаты: интеграция с платежными системами.

Умеет осуществлять:

- Выбор ниши для интернет-магазина: анализ рынка, конкурентов, целевой аудитории. Выбор платформы для электронной коммерции, конструкторы сайтов.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 4

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Создание и настройка сайта, интернет-магазина	4	2	2	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 5

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Создание и настройка интернет-магазина, сайта	Выбор ниши для интернет-магазина: анализ рынка, конкурентов, целевой аудитории. Выбор платформы для электронной коммерции, конструкторы сайтов. Регистрация доменного имени и выбор хостинга. Настройка дизайна и структуры интернет-магазина. Оформление каталога продукции. Настройка способов оплаты: интеграция с платежными системами
В том числе:	
Практические занятия	Выбор ниши для интернет-магазина: анализ рынка, конкурентов, целевой аудитории. Выбор платформы для электронной коммерции, конструкторы сайтов.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.3. Рабочая учебная программа раздела**«Маркетинг и продвижение»**

Цель изучения раздела: научиться работать с инструментами продвижения и аналитики.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

Обзор инструментов продвижения: поисковая оптимизация, контекстной рекламы, социальные сети, Email-маркетинг, контент-маркетинг. Аналитика: использование Яндекс.Метрики для отслеживания посещаемости сайта, поведения пользователей и конверсий.

Умеет:

Обзор инструментов продвижения: поисковая оптимизация, контекстной рекламы, социальные сети, Email-маркетинг, контент-маркетинг. Аналитика: использование Яндекс.Метрики для отслеживания посещаемости сайта, поведения пользователей и конверсий.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 6

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Маркетинг и продвижение	4	2	2	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 7

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Маркетинг и продвижение	Обзор инструментов продвижения: поисковая оптимизация, контекстной рекламы, социальные сети, Email-маркетинг, контент-маркетинг. Аналитика: использование Яндекс.Метрики для отслеживания посещаемости сайта, поведения пользователей и конверсий.
В том числе:	
Практические занятия	Обзор инструментов продвижения: поисковая оптимизация, контекстной рекламы, социальные сети, Email-маркетинг, контент-маркетинг. Аналитика: использование Яндекс.Метрики для отслеживания посещаемости сайта, поведения пользователей и конверсий.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.4. Рабочая учебная программа раздела

«Управление продажами в цифровой среде»

Цель изучения раздела: научиться управлять продажами в цифровой среде.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

Основы продаж в электронной коммерции. Отслеживание ключевых показателей эффективности (KPI).

Умеет:

Анализ продаж, конверсии и трафика. Оптимизация стратегии продаж на основе данных аналитики. Использование CRM-систем для управления базой клиентов, автоматизации продаж и маркетинга.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 8

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Управление продажами в цифровой среде	2	1	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 9

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Управление продажами в цифровой среде	Основы продаж в электронной коммерции Отслеживание ключевых показателей эффективности (KPI). Анализ продаж, конверсии и трафика. Оптимизация стратегии продаж на основе данных аналитики. Использование CRM-систем для управления базой клиентов, автоматизации продаж и маркетинга.
В том числе:	
Практические занятия	Основы продаж в электронной коммерции Отслеживание ключевых показателей эффективности (KPI). Анализ продаж, конверсии и трафика. Оптимизация стратегии продаж на основе данных аналитики. Использование CRM-систем для управления базой клиентов, автоматизации продаж и маркетинга.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.5. Рабочая учебная программа раздела «Основа работы на маркетплейсах»

Цель изучения раздела: узнать основы работы на маркетплейсах.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

Принцип выбора товаров. Системы аналитики и выбор товара на основе систем аналитики. Карточки товаров. Воронки в карточке товаров. Конверсии.

Умеет:

Улучшить конверсии, используя качественный фотоконтент. Найти продающие смыслы для карточек товаров и использовать их для увеличения продаж.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 10

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Основа работы на маркетплейсах	4	3	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 11

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Основа работы на маркетплейсах	Принцип выбора товаров. Системы аналитики и выбор товара на основе систем аналитики. Карточки товаров. Воронки в карточке товаров. Конверсии. Как улучшить конверсии, используя качественный фотоконтент. Как найти продающие смыслы для карточек товаров и использовать их для увеличения продаж.
В том числе:	

Практические занятия	Карточки товаров. Воронки в карточке товаров. Конверсии.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.6. Рабочая учебная программа раздела «Продвижение товаров на маркетплейсах»

Цель изучения раздела: узнать основы продвижения товаров на маркетплейсах.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

Особенности настройки и оптимизации внутренней рекламы на маркетплейсах. Как работать с отзывами и рейтингами.

Умеет:

Настраивать внутреннюю рекламу на маркетплейсах. Работать с отзывами и рейтингами.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 12

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Продвижение товаров на маркетплейсах	2	1	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 13

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Продвижение товаров на маркетплейсах	Внутренняя реклама на маркетплейсах: настройка и оптимизация. Работа с отзывами и рейтингами.
В том числе:	
Практические занятия	Внутренняя реклама на маркетплейсах: настройка и оптимизация
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.7. Рабочая учебная программа раздела «Аналитика и отчетность на маркетплейсах»

Цель изучения раздела: узнать основы аналитики и отчетности на маркетплейсах.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

Особенности финансовой отчетности на маркетплейсах.

Умеет:

Считать рентабельность, окупаемость, оборачиваемость.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 12

Наименование разделов	Всего,	В том числе:	Форма
-----------------------	--------	--------------	-------

и тем	час.	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	контроля
Аналитика и отчетность на маркетплейсах	2	1	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 13

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Аналитика и отчетность на маркетплейсах	Финансовая отчетность на маркетплейсах, как посчитать рентабельность инвестиций, окупаемость вложений, оборачиваемость товара и делать выводы на основе цифр.
В том числе:	
Практические занятия	Финансовая отчетность на маркетплейсах, как посчитать рентабельность инвестиций, окупаемость вложений, оборачиваемость товара и делать выводы на основе цифр.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Перечень нормативно-правовых документов

Программа разработана в соответствии с положениями, статьями и пунктами:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Рекомендуемые методические материалы, Интернет-ресурсы

1. Иванов, И. И. Маркетинг на маркетплейсах: стратегии продвижения товаров и услуг / И. И. Иванов, П. П. Петров. – Москва : Инфра-М, 2024. – 240 с.
2. Ильяхов М., Сарычева Л. Пиши, сокращай. Как создавать сильный текст. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 440 с.
3. Комиссаров, Д. Работа с маркетплейсами: пошаговое руководство для поставщиков / Д. Комиссаров. – Санкт-Петербург : Питер, 2023. – 288 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с: ил.
5. Молочков В. П. Создание сайтов на Tilda. Самоучитель. - СПб.: БХВ-Петербург, 2021. - 352 с.: ил. - (Самоучитель)
6. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей : пособие для визуализаторов и новаторов / А. Остервальдер, И. Пинье ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2011. – 288 с.
7. Продвижение сообществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ads.vk.com/help/general/community/engagement>
8. Сидорова, А. С. Экономика маркетплейсов : учебное пособие / А. С. Сидорова. — Москва : КноРус, 2023. — 160 с.

5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Ресурсное обеспечение программы. Участники обеспечиваются раздаточными материалами (презентация) в эл. виде. Группу сопровождает координатор: консультирование по обучающему процессу, решение орг. и тех. вопросов по подключению к онлайн площадке.

Кадровое обеспечение программы. В программе работают эксперты и консультанты, имеющие успешный практический опыт предпринимательской деятельности.