

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

Принята на заседании
педагогического совета
от «14» апреля 2026 г.
Протокол № П-03/26

Утверждаю:
Директор
_____ О.Е. Мирошник
«14» апреля 2026 г.

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

Контур Кристо

Документ подписан квалифицированной
электронной подписью 14.04.2026

владелец АНО ДПО "ИНБИТ"
Мирошник Ольга Евгеньевна
Екатеринбург

серийный номер a2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f

срок действия 23.10.2025 - 23.01.2027

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 направлена на повышение квалификации сотрудников субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере электронной коммерции. Программа ориентирована на тех, кто хочет повысить эффективность интернет-магазина, освоить продвижение товаров через маркетплейсы и социальные сети, а также научиться применять современные цифровые инструменты, включая нейросети.

В рамках программы участники получают теоретические знания и практические навыки, необходимые для успешного ведения бизнеса в цифровой среде и увеличение его конкурентоспособности.

Целевая аудитория: сотрудники субъектов малого и среднего предпринимательств, зарегистрированных на территории Свердловской области.

Цель: сформировать у слушателей комплексное понимание принципов работы электронной коммерции, научить их создавать и развивать интернет-магазин, сайт, соц. сети, 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, социальных сетей;
- 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 – 16 ак. 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	2	1	1	0	-
3.	Маркетинг и продвижение	4	3	1	0	-
4.	Управление продажами в цифровой среде	2	1	1	0	-

5.	Основа работы на маркетплейсах	2	1	1	0	-
6.	Продвижение товаров на маркетплейсах	2	1	1	0	-
7.	Аналитика и отчетность на маркетплейсах	2	1	1	0	-
	ИТОГО:	16	10	6	0	-

3. РАБОЧИЕ УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗДЕЛОВ

Наименование разделов и тем	Содержание обучения
Введение в электронную коммерцию	Правовые и налоговые аспекты электронной коммерции: законодательство, защита прав потребителей, персональные данные.
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.
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. Применение нейросетей для создания контента и продвижения.
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. Настройка способов оплаты: интеграция с платежными системами. ИИ-агенты.
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.
Продвижение товаров на маркетплейсах	Внутренняя реклама на маркетплейсах: настройка и оптимизация. Работа с отзывами и рейтингами.
Аналитика и отчетность на маркетплейсах	Финансовая отчетность на маркетплейсах, как посчитать рентабельность инвестиций, окупаемость вложений, оборачиваемость товара и делать выводы на основе цифр.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

4.1. Применяемые образовательные технологии
 Контур Кристо
 Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

Документ подписан квалифицированной электронной подписью 14.04.2026

серийный номер 3 а2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f
 срок действия 23.10.2025 - 23.01.2027

владелец АНО ДПО "ИНВИТ"
 Исполнитель ИК ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА

4.2. 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. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с: ил.
6. Маркетплейсы: как научиться продавать. Wildberries, Ozon и другие. / Д.Мультановская. — Москва: Издательство АСТ, 2022. — 240 с. — (Бизнес тренды).
7. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей : пособие для визуализаторов и новаторов / А. Остервальдер, И. Пинье ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2011. – 288 с.
8. Продажи на маркетплейсах и как это работает. / И.Островский. - Капитал, 2022. – 360 с.
9. Продвижение сообществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ads.vk.com/help/general/community/engagement>
10. Сидорова, А. С. Экономика маркетплейсов : учебное пособие / А. С. Сидорова. — Москва : КноРус, 2023. — 160 с.

Интернет-ресурсы (сайты):

- <https://sofp.ru/> – Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП)

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.

Контур Кристо

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"
МИРОШНИК ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА

Документ подписан квалифицированной
электронной подписью 14.04.2026

серийный номер
срок действия

4 a2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f
23.10.2025 - 23.01.2027