

ТИПОВОЕ КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

**ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО
ЧЕМПИОНАТА**

ЧЕМПИОНАТНОГО ЦИКЛА 2023 Г.

КОМПЕТЕНЦИИ

**«МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ
С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ»**

**ДЛЯ ОСНОВНОЙ ВОЗРАСТНОЙ
КАТЕГОРИИ
16-49 ЛЕТ**



Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1.	ФОРМА УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ:	3
2.	ОБЩЕЕ ВРЕМЯ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЯ:	3
3.	ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА	3
4.	МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ	4
5.	КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ.	10
6.	ПРИЛОЖЕНИЯ К КОНКУРСНОМУ ЗАДАНИЮ.	11

- 1. ФОРМА УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ:** Индивидуальный конкурс.
- 2. ОБЩЕЕ ВРЕМЯ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЯ:** 20 ч.
- 3. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА**

Содержанием конкурсного задания являются основные направления работы менеджера по работе с маркетплейсами: основные бизнес-процессы (выход на маркетплейс, работа с каталогом, поставка, продажа, продвижение, работа с отчетностью).

Конкурсное задание имеет девять модулей, выполняемых последовательно. Ожидаемые результаты и оцениваемые объекты оговариваются в задании по каждому модулю.

Маркетплейс, который будет использоваться при выполнении задания, определяется до проведения конкурса, информация публикуется на сайте конкурса.

Перед началом работ участники получают доступ к тестовым личным кабинетам поставщиков для выполнения задания. В начале работ над заданием модуля главный эксперт предоставляет доступ к форме, которую участник должен заполнить результатами выполнения модуля.

Заполненную форму и другие результаты работы над модулем участник должен загрузить в сетевую папку до срока окончания модуля.

Месторасположение сетевой папки главный эксперт указывает в начале работы над модулем.

Перечень результатов работ/оцениваемых объектов указывается в задании для каждого модуля отдельно.

Время выгрузки результатов участником в сетевую папку фиксируется экспертами.

Время и детали конкурсного задания в зависимости от конкурсных условий могут быть изменены членами жюри.

4. МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ

Наименование модуля		Соревновательный день (C1, C2, C3)	Время на задание
A	Аналитика рынка, конкурентный анализ	C1	5
B	Бизнес-планирование вывода продукта на маркетплейс	C1, C2	5
C	Вывод магазина на маркетплейс	C2	1
D	Формирование каталога товаров	C2	2
E	Отгрузка, планирование цепочки поставок, документооборот	C2	2
F	Продвижение и продажи	C3	2
G	Отчетность перед маркетплейсами	C3	2
H	Финансы и бухгалтерский учет	C3	1

Модуль А. Аналитика рынка, конкурентный анализ.

Общее описание задания:

Участнику необходимо провести маркетинговый анализ, определить потенциальных конкурентов товара, собрать данные для анализа из карточек товара, дать маркетинговую характеристику товарам, получить данные с использованием сервисов аналитики, спрогнозировать продажи и выручку по товарам.

Подробное задание:

а. Представьте, что Вы планируете вывод своего реального товара на маркетплейс. До расчёта основных показателей Вам необходимо проанализировать 3 аналогичных товара у конкурентов на маркетплейсе. Проведите конкурентный анализ, который будет включать следующие разделы:

- Наименование товара.
- Бренд.
- Наименование поставщика.
- Ссылка на товар конкурента.
- Рейтинг.
- Количество отзывов.
- Количество вопросов.
- Количество фотографий товара.
- Ключевые слова карточки конкурента.
- Ключевые слова, которые можно добавить в карточку конкурента.

б. Дать маркетинговую характеристику карточки конкурента, определить:

- Схему работы (FBO / FBS / realFBS).
- Наличие инфографики на фото (да/нет).
- Цену для клиента.
- Скидку.
- Какие маркетинговые инструменты использует конкурент.
- Какие сопутствующие товары из ассортимента предлагает конкурент.
- Преимущества карточки.
- Недостатки карточки.

в. Найти и установить подходящее расширение для веб-браузера Google Chrome, с помощью аналитических данных определить:

- Остаток товара конкурента на складе.
- Продажи за 30 дней в штуках.
- Выручку за 30 дней в руб.

Результаты:

а. Участник проводит и оформляет конкурентный анализ выбранного в ходе анализа товара.

б. Получает данные для расчета показателей по выводу выбранного в ходе анализа товара на маркетплейс.

Модуль В: Бизнес-планирование вывода продукта на маркетплейс.

Общее описание задания:

На основе анализа данных, полученных в результате выполнения участником модуля А, участник составляет бизнес-план по выводу своего товара на маркетплейс.

Подробное задание:

Участник разрабатывает и оформляет бизнес-план по выводу своего товара на маркетплейс, включающий следующие разделы:

- Оформление карточки товара:
- Логистика товара
- Экономика товара

- Продвижение
- Планирование отгрузки

Алгоритм работы:

Для снижения рисков и повышения эффективности работы заранее определите и укажите все необходимые данные по своему товару.

а. Оформление карточки товара:

- Наименование товара.
- Бренд.
- Категория товара.
- Тип товара.
- Ключевые слова карточки.
- Описание товара (аннотация).
- Цена товара текущая, руб.

б. Логистика товара

- Во что будет упакован товар?
- Стоимость упаковки 1 товара, руб.
- Схема работы (FBO / FBS / realFBS)

в. Экономика товара

- Себестоимость товара, руб.
- Комиссия с продажи по категории, %
- Комиссия с продажи по категории, руб.
- Схема налогообложения
- Налог с продаж, %
- Налог с продаж, руб.
- Отчёт по реализации товара за месяц

г. Продвижение

- Какие маркетинговые инструменты будем применять для продвижения?

Перечислите все.

- Какие ключевые слова и ставки укажем для рекламы в поиске

- Какие ставки укажем для рекламы в карточке товара?
- Какие сопутствующие товары добавим в ассортимент?
- Бюджет на продвижение 1 мес., руб.
- д. Планирование отгрузки
 - Какое количество товара поставите в первую отгрузку, шт.?
 - Планируемое количество продаж в месяц, начиная, с третьего месяца, шт.
 - Планируемая выручка в месяц, руб.
 - Планируемая прибыль в месяц, руб.
- е. Идентификаторы товара:
 - Артикул
 - Баркод
 - Штрихкод

Результаты:

- а. Участник разрабатывает и оформляет бизнес-план по выводу своего товара на маркетплейс.
- б. Бизнес-план содержит подробную расходную часть, включающую расходы на закупку, логистику, комиссии, продвижение, налогообложение.
- в. Бизнес-план содержит план продаж с учетом использования инструментов продвижения.

Пример оформления конкурсного задания приведен в Приложении 1.

Модуль С: Вывод магазина на маркетплейс.

Общее описание задания:

Участник составляет дорожную карту по созданию магазина на маркетплейсе.

Подробное задание:

Дорожная карта вывода магазина на маркетплейс должна включать следующую информацию:

- Название магазина, короткое описание (слоган).
- Категория товаров, ассортимент.
- Баннер и логотип для витрины магазина.

- Каталог товаров с ценами.
- Планируемые остатки товара и план продаж на 12 месяцев.
- Стратегия развития магазина и ценовая политика.
- Уникальное торговое предложение для клиента.

Результат:

Дорожная карта включает материалы необходимые для старта работы на маркетплейсе. Форма выполнения задания свободная, выбор формы осуществляет сам участник.

Модуль D: Формирование каталога товаров.

Общее описание задания:

Участник создаёт каталог товаров в личном кабинете поставщика маркетплейса.

Подробное задание:

Участник создает каталог товаров в тестовой версии личного кабинета поставщика маркетплейса. Для выполнения задания необходимо:

- продумать и загрузить визуальный ряд по каждому товару
- сформировать уникальный контент
- добавить инфографику
- добавить SEO оптимизацию
- добавить продающее описание товара
- устранять ошибки, выявленные при модерации карточки экспертами.

Результат:

Выполненный каталог товаров магазина, прошедший корректировку участником после модерации экспертами.

Модуль E: Отгрузка, планирование цепочки поставок, документооборот.

Общее описание задания:

Участник рассчитывает цену товара с учетом затрат: себестоимость товара, комиссии по тарифам маркетплейса, налог с продаж, экономику первой поставки, включая расходы на закупку, транспортировку, упаковку, маркировку, планирует

поставку товара из загруженного каталога и оформляет в личном кабинете поставщика.

Подробное задание:

Участник выполняет работы по планированию отгрузки товаров на маркетплейс. Участнику необходимо учесть:

- Проконтролировать остатки товаров на маркетплейсе.
- Спланировать отгрузку товаров.
- Оформить товаросопроводительные документы.
- Запланировать затраты на упаковку товара и транспортировку.
- Подготовить маркировку товара.
- Проконтролировать и оформить возврат собственных товаров, снятых с продаж.

Результат:

План поставки товаров на маркетплейс включает операции, которые должен проконтролировать менеджер по работе с маркетплейсами для поставки товаров.

Модуль F: Продвижение и продажи.

Общее описание задания:

Участник формирует стратегический план продаж с использованием инструментов продвижения (настраивает рекламные кампании, использует сервисы аналитики и др.)

Подробное задание:

Участнику необходимо сформировать стратегический план продаж, включающий:

- анализ продвижения и продаж не конкурентов по не менее чем 3 аналогичным товарам;
- анализ конкурентов с использованием не менее 4 сервисов аналитики (EggheadsProfit, Mayak, wbpos, Shopstat и др.)
- сформировал положения по улучшению позиций при ранжировании по не менее чем 3 товарам сформированного участником каталога при выполнении модуля D.

Результат:

Стратегический план продаж включает материалы необходимые для продвижения товаров на маркетплейсе. Форма выполнения задания свободная, выбор формы осуществляет сам участник.

Модуль G: Отчетность перед маркетплейсами.

Общее описание задания:

Участник создает формы отчетности для маркетплейса, готовит файлы для электронного документооборота.

Подробное задание:

Участнику необходимо выгрузить формы отчетности для маркетплейсов, внести все запрашиваемые в формах данные по работе магазина и каталогу товаров.

Модуль H: Финансы и бухгалтерский учет.

Общее описание задания:

Участник создает отчеты по реализации, проводит приход и списание товара, рассчитывает налоги с продаж.

Подробное задание:

Участник формирует финансовую (бухгалтерскую) отчетность, производит анализ финансовой отчетности в рамках выбранной участником в рамках выполнения модуля В организационной формы.

5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ.

Критерий		Баллы		
		Судейские аспекты	Объективная оценка	Общая оценка
A	Аналитика рынка, конкурентный анализ	8	11	19
B	Бизнес-планирование вывода продукта на маркетплейс	1	15	16
C	Вывод магазина на маркетплейс	0	14	14
D	Формирование каталога товаров	0	7	7
E	Отгрузка, планирование цепочки поставок, документооборот	0	24	24
F	Продвижение и продажи	0	9	9
G	Отчетность перед маркетплейсами	0	4	4
H	Финансы и бухгалтерский учет	0	7	7
Итого		9	91	100

6. ПРИЛОЖЕНИЯ К КОНКУРСНОМУ ЗАДАНИЮ.

Приложение 1

Пример формы предоставления итоговой работы

Часть 1.

Анализ конкурентов				
		Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
1	Наименование товара			
2	Поставщик			
3	Ссылка на товар	-	-	-
4	Рейтинг			
5	Количество отзывов, шт.			
6	Количество вопросов, шт.			
7	Количество фотографий, шт.			
8	Наличие инфографики на фото (да/нет)			
9	Ключевые слова карточки конкурента в названии (перечислить)			
10	Цена до скидки, руб.			
11	Скидка, %			
12	Цена продажи, руб.			
13	Сколько раз куплен товар?			
14	Участвует ли товар в акции (да/нет)			
15	Преимущества карточки			
16	Недостатки карточки			
17	Остаток на складе, шт. (сервисы аналитики / Корзина)			
18	Продажи за 30 дней, шт. (сервисы аналитики)			
19	Выручка за 30 дней, руб. (сервисы аналитики)			
20	На каких позициях в поиске находится товар по 3 самым подходящим ключевым запросам? Укажите 3 примера: поисковый запрос, страница, позиция			

Часть 2.

Бизнес-план по выводу товара на Wildberries		
	ФИО	
1	Ссылка на карточку	
2	Наименование товара	
3	Категория товара (пример: одежда, дом, красота)	
4	Предмет (пример: юбка, покрывало, духи)	
5	Ключевые слова карточки	
6	Цена до скидки, руб.	
7	скидка, %	
8	Цена продажи, руб.	
9	Во что будет упакован товар?	
10	Схема работы (FBO)	
11	Себестоимость товара, руб.	
12	Комиссия с продажи по категории FBO, %	
13	Комиссия с продажи по категории FBO, руб.	
14	Логистика маркетплейса FBO, руб.	
15	Хранение маркетплейса FBO, руб. (за 30 дней)	
16	Налог с продаж, %	
17	Налог с продаж, руб.	
18	Доп. Расходы (этикетки, упаковка, Бюджет на продвижение) 10%, руб.	
19	Итого расходы при продаже 1 ед. товара FBO, руб.	
20	Маржа FBO, руб.	
21	Маржинальность FBO, %	
22	Какие маркетинговые инструменты будем применять для продвижения? Перечислите все.	
23	Какое количество товара поставим в первую отгрузку, шт.?	