

### Программа форума "PROмаркетплейсы"

Время	Тема	Спикер
9.30-10.00	Регистрация участников, приветственный кофе-брейк	
10.00-10.50	5 шагов для выхода на маркетплейс Сервис аналитики как инструмент для подбора товара и дальнейшей работы с ним Требования к разрешительной документации на товары Что такое «сертификация» и зачем она нужна Как выбрать маркетплейс. особенности различных площадок: Озон, Вайлдберриз, Яндекс, Авито	Ирина Максютя (г. Москва) - действующий селлер на Wildberries на протяжении 2х лет. Успешно реализованы ряд крупных проектов в OZON и Wildberries
10.50-11.10	Легкий старт на OZON	Михаил Ибрагимов (г. Новосибирск) - менеджер по привлечению ключевых партнеров OZON
11.10-12.35	Особенности фулфилмента для маркетплейсов	Вадим Бондарев (г. Москва) - руководитель направления продаж Кросс Продуктов компании СДЕК
12.35-13.00	Как вести бухгалтерию при работе на маркетплейсах. В чем особенности и на какие моменты стоит обратить внимание.	Марина Калмыкова (г. Омск) - директор и учредитель ООО Бухгалтерская фирма «Точка Опоры». Член Института профессиональных бухгалтеров России. 17 лет ведет бухгалтерию предпринимателей. Профиль торговля в любом формате - офлайн и онлайн.
13.00-13.20	Кофе-брейк	
13.20-14.20	Почему хорошая карточка товара — это важно Внутреннее содержание карточки товара Важность визуального оформления карточки Дизайн: какой должна быть инфографика Делать дизайн самостоятельно или обратиться к профессионалу?	Бурындина Анастасия (г. Новосибирск) – создала информационный курс по работе с маркетплейсами (4 основным площадкам (ВБ, Озон, ЯМ, Алиэкспресс, сейчас в работе Авито). Работает с маркетплейсами 1,5 года. Разрабатывает продукты для селлеров в Модульбанке С августа 2022 разрабатывает собственный бренд одежды. Вышла на оборот 1 млн руб. за 4 месяца на 1 товаре.
14.20-15.00	Как построить успешную команду на примере менеджера по маркетплейсам? Какие должностные обязанности должны быть у сотрудника? Как правильно провести финальное интервью? Как правильно ввести сотрудника в должность? Как выстроить систему его мотивации? Как удержать сотрудника в команде?	Каменская Анастасия (г. Москва) - Практический опыт в роли менеджера на маркетплейсах более 2 лет - Помогла увеличить объем продаж ряду селлеров только за первый месяц совместной работы на 70% и более. - Свыше 50 успешных реализованных кейсов по выходу на площадки с нуля и достижению поставленных целей по выручке уже в первый месяц работы.

		- Руководитель группы экспертов по работе с маркетплейсами МодульБанка
15.00-16.00	4 ступени масштабирования селлера на маркетплейсах	<p>Павел Литвак (г. Москва)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Топ-менеджер транснациональных компаний Heineken, Bacardi, Martini.</li> <li>- Собственник пяти товарных брендов с оборотом более 15 млн рублей в категориях «Товары для детей», «Продукты», «Товары для путешествий», «Красота».</li> <li>- Создатель Центра Управления Маркетплейсами (ООО «ЦУМ») — крупнейшего информационного портала и организатора конференций.</li> </ul>
16.00-16.20	Как создать локальный маркетплейс	Наталья Загородняя (г. Омск) – генеральный директор ООО "Домка"
16.20-17.00	Менторская гостинная Розыгрыш подарков от организаторов и партнеров форума	<p>Павел Литвак (г. Москва)</p> <p>Каменская Анастасия (г. Москва)</p> <p>Бурындина Анастасия (г. Новосибирск)</p> <p>Марина Калмыкова (г. Омск)</p> <p>Ирина Максютя (г. Москва)</p> <p>Вадим Бондарев (г. Москва)</p> <p>Наталья Загородняя (г. Омск)</p>