ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА

на оказание платных услуг по обучению
в редакции от 16 марта 2022 года.

Индивидуальный предприниматель, , именуемый в дальнейшем «Исполнитель», настоящим предлагает заключить договор на получение платных онлайн-услуг на обучение по программе «» с любым физическим лицом, индивидуальным предпринимателем или организацией (далее «Заказчик», вторая сторона) посредством совершения акцепта настоящей оферты.

В соответствии с пунктом 2 статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) в случае принятия изложенных ниже условий и совершения акцепта, лицо, производящее акцепт настоящей оферты, становится Заказчиком (в соответствии с пунктом 3 статьи 438 ГК РФ акцепт оферты равносилен заключению Договора на условиях, изложенных в оферте).

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Понятия и термины используемые в настоящем договоре:

Публичная оферта (Оферта) — публичное предложение любому физическому или юридическому лицу, а также индивидуальному предпринимателю заключить Договор на получение платных образовательных услуг по программе «Наставничество с » (далее — авторский Онлайн-курс) на условиях, изложенных ниже. Оферта включает в себя настоящий текст и приложения.

Акцепт оферты — полное и безоговорочное принятие Заказчиком условий настоящей Оферты. Акцептом признается совершение Заказчиком одного из перечисленных действий:

— совершение предоплаты, частичной или полной оплаты стоимости обучения в порядке, предусмотренном в настоящей Оферте.
Наставничество — авторский обучающий дистанционный онлайн-курс ~~«Наставничество с Анной Бородиной»,~~ представляющий совокупность нескольких объединенных одной темой видеоматериалов, транслируемых в дистанционной форме, включающий в том числе домашние задания, созвоны и разборы в Zoome.

Данная образовательная программа направлена на предоставление обучающих услуг в рамках предпринимательской деятельности Заказчика и Исполнителя и регулируется положениями главы 39 Гражданского Кодекса РФ, в частности ст. 779 ГК РФ.

В соответствии с преамбулой ФЗ РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 N 2300–1 потребитель — гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Таким образом, к отношениям, установленным между сторонами договора не применяются положения ФЗ РФ «О защите прав потребителей».

Программа наставничества — структура и содержание авторского онлайн-курса «Наставничество с Анной Бородиной», представленная в следующих вариантах

Автор оставляет за собой право вносить изменения в наполнение Программ курса, существенно не изменяющие содержание и структуру онлайн-курса

Содержание программы указано в Приложении № 2 к данному Договору.

Раздаточный материал — разработанные автором Онлайн-курса результаты интеллектуальной деятельности: чек-листы, шаблоны документов, шпаргалки, инструкции, таблицы, блок-схемы, презентации и другие материалы, перечень которых содержится в Программе курса, исключительные права и личные неимущественные права, на который принадлежат автору Онлайн-курса —

Результаты интеллектуальной деятельности — охраняемые законом произведения: аудиовизуальные произведения (видеоуроки, видеотрансляции), лекции, программы онлайн-курса «Наставничество с Анной Бородиной», чек-листы, шаблоны документов, шпаргалки, инструкции, таблицы, блок-схемы, презентации и другие материалы, перечень которых содержится в Программе курса, дизайн лендинга (одностраничного рекламного сайта), дизайн презентаций, тексты, видео и фотографии сайтов и аккаунтов Исполнителя и другие охраняемые законом результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

Стоимость обучения (цена договора) — цена (стоимость) услуг по обучению на авторском Онлайн-курсе, которая включает цену (стоимость) платных онлайн-услуг по обучению, стоимость сопутствующих услуг по администрированию, помощи ученикам, проверке домашних заданий и цену (стоимость) лицензионных прав на результаты интеллектуальной деятельности (раздаточные материалы, доступ к видеоматериалам), онлайн-разборы вопросов по домашним заданиям (онлайн-консультаций).

Стоимость обучения по каждой Программе опубликована на сайте. Стоимость каждого варианта авторского онлайн-курса определяется по отдельному тарифу.

Тариф — утвержденная Исполнителем стоимость соответствующей программы онлайн-курса.

Положение о защите персональных данных — Положение о защите персональных данных в рамках авторского Онлайн-курса определяется в соответствии с Политикой об обработке персональных данных Заказчика, с которым Заказчик ознакомлен при верификации на сайте и до совершения оплаты стоимости обучения.

Образовательная платформа — электронная платформа, на которой размещен онлайн-курс, посредством которой Заказчик получает доступ к модулям онлайн-курса, вебинарам и раздаточным материалам. Адрес образовательной платформы

Чат — закрытые сообщества в мессенджере Telegram, предназначенные для обмена сообщениями между Заказчиками и Исполнителем, кураторами (представителями Исполнителя) в рамках настоящей Договора.

Доступ в чат — сообщение, направляемое Исполнителем Заказчику, путем электронного письма, подтверждающее факт заключения Договора, и содержащее информацию, необходимую для получения Заказчиком Услуги на образовательной платформе и чате общения в телеграмме.

Открытый модуль — модуль Курса, размещенный на Платформе, доступ к которому открыт Заказчику в личном кабинете, в соответствии с графиком проведения Курса.

Обратная связь — информационно-консультационная услуга в форме проведения устной консультации и ответов на вопросы в виде вебинара, либо в виде общения в социальной сети (в т.ч. Telegram и т. д.) с определенной тематикой посредством сети Интернет.

Время Исполнителя — московское время.

Банк-партнер — банк, кредитная организация, перечисляющая на счет Исполнителя стоимость обучения в интересах Заказчика на основании заключенного между банком- партнером и Заказчиком договора.

НЭП — неквалифицированная электронная подпись. Стороны пришли к соглашению использовать НЭП Контур. Сайн, соответствующий требованиям ФЗ № 63-ФЗ «Об электронной подписи» и криптографическое шифрование. Документы, подписанные в данном сервисе, заменяют живую подпись и принимаются в качестве доказательства в ФНС и в соответствующих судах.

1.2. Исполнитель принимает на себя обязанности по оказанию услуги по обучению по программе «Наставничество с Анной Бородиной» (далее — Наставничество), а Заказчик обязуется оплатить эти услуги.

1.3. Исполнитель обязуется оказать услуги по согласованному с Заказчиком наставничеству, в объеме, сроки и за плату, согласованные между Заказчиком и Исполнителем. Обучение проводится в виде лекций/занятий, организуемых Исполнителем.

1.4. Программа Наставничества в рамках авторского онлайн-курса согласовывается Сторонами в Приложении № 2, являющимся неотъемлемой частью настоящего Договора.

1.5. Исполнитель оказывает образовательные услуги лично, а также привлекаются дополнительные специалисты оказывающие дополнительные информационные услуги.

1.6. Услуги оказываются путем размещения Исполнителем на Платформе информационных материалов и заданий для Заказчика, письменных и устных ответов на вопросы Заказчика, а также иной информационной поддержки Заказчика в дистанционной форме с применением дистанционных технологий.

Заказчик самостоятельно знакомится с графиком и содержанием Курса на Сайте и несет ответственность за соблюдение сроков прохождения Курса, выполнения заданий и других действий, связанных с оказанием Исполнителем услуг Заказчику.

1.7. Вопросы обработки персональных данных регулируются следующим документом Исполнителя: Политикой обработки персональных данных, утвержденной ИП Сидорин (ИНН: 591 607 566 047, ОГРНИП: 321 595 800 067 003).

1.8. Вопросы конфиденциальности регулируются Положением о конфиденциальности, условия которого размещены на сайте .
1.9. Исполнитель вправе в любое время вносить изменения и дополнение в настоящую Оферту, в также в иные документы, размещенные в сети Интернет в связи с оказанием Услуг без уведомления и информирования Заказчика об этом. Текст настоящей Оферты размещен на сайте:. Заказчик самостоятельно отслеживает актуальность содержания условий настоящей оферты. Действующая редакции оферты вступает в силу с момента опубликования на сайте:. Изменения, вносимые в оферту, не имеют обратной силы.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Заказчик имеет право:

2.1.1. Делать письменные записи во время проведения Курса, получать разъяснения по теме Курса, получать полную информацию о содержании и порядке предоставления Услуг Исполнителем.

2.1.2. Требовать от Исполнителя соблюдение гарантий по Договору или, в случае не достижения результата, при соблюдении Заказчиком условий гарантий, возврата уплаченных денежных средств.

2.1.3. В случае невозможности прохождения Наставничества по уважительным причинам перенести сроки обучения по согласованию с Исполнителем.

2.2. Заказчик обязуется:

2.2.1. Самостоятельно и своевременно знакомится с информацией о Курсах до момента подачи заявки.

2.2.2. При регистрации заполнить необходимые обязательные поля и указать в них достоверную информацию, согласно п. 3.1.1. Договора
.
2.2.3. Оплатить Услуги на условиях и по стоимости, действующих на момент оплаты. Действующие условия и стоимость, а также информация об акциях (специальных предложениях) размещаются на сайте **annaborodinawb.ru/oferta**.

2.2.4. Согласовывать с Исполнителем в письменной форме передачу прав на получение доступа к онлайн Курсу третьему лицу, и сообщить данные нового Заказчика, указанные в п. 3.1.1. настоящего Договора, не позднее 24 часов после оплаты.

2.2.5. Выбрать товар, осуществить его закуп в процессе прохождения обучения и, получив обратную связь, выйти с ним на маркетплейс Wildberries.

2.2.6. Согласовывать с Исполнителем в письменной форме передачу прав на получение доступа к Видеокурсу третьему лицу, и сообщить данные нового Заказчика, указанные в п. 3.1.1. настоящего Договора, не позднее, чем за 24 часа до начала соответствующего Курса. В случае передачи права на получения доступа к Курсам третьему лицу, на такое лицо также распространяются условия настоящего Договора, Политики конфиденциальности.

2.2.7. Незамедлительно уведомить Исполнителя об изменении своих персональных и контактных данных в письменной форме посредством контактного e-mail.

2.3. Исполнитель имеет право:

2.3.1. Требовать оплаты Наставничества в соответствии с положениями настоящего Договора и не приступать к оказанию услуг без проведения оплаты.

2.3.2. Привлекать к оказанию Услуг третьих лиц без предварительного получения на то согласия Заказчика.

2.3.3. Исполнитель имеет право изменять даты и время проведения Видеокурса, а также иные условия проведения указанных Курсов.

2.3.4. Исполнитель уведомляет Заказчика об указанных изменениях путем размещения информации на сайте Исполнителя по адресу страницы Курса и при этом Заказчик обязан самостоятельно знакомиться с указанными изменениями.

2.4. Исполнитель обязуется:

2.4.1. Перед совершением оплаты Заказчиком любого из доступов к Курсам в личном кабинете Платформы, предоставить Заказчику всю необходимую информацию о Курсе на Сайте Исполнителя.

2.4.2. Предоставить доступ к Курсу в течение 24 часов после получения за него оплаты от Заказчика. Предоставить доступ к видео урокам на Геткурсе в дни проведения Курса и провести их в соответствующие даты после получения оплаты от Заказчика. В случае изменения условий проведения Курса (время, даты и иных изменениях) уведомить Заказчика.

3. УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

3.1. Порядок предоставления Заказчику Услуг следующий:

3.1.1. Регистрация Заказчика в Платформе в сети Интернет по адресу **annaborodinawb.ru**. Для регистрации Заказчик обязан предоставить следующие данные:

- имя, фамилия;
- контактный номер телефона;
- контактный e-mail.

3.1.2. Предоставление Исполнителем доступа Заказчику к личному кабинету в Платформе в сети Интернет по адресу **bazaznaniy.annaborodinawb.ru/**.

3.1.3. Исполнитель предоставляет Заказчику посредством личного кабинета в Платформе информацию о видах, содержании, стоимости, и порядке оплаты доступов к Курсам Платформы.

3.2. Услуги по настоящему договору оказываются согласно дате установленной на сайте **annaborodinawb.ru/oferta** и получения оплаты от Заказчика, согласно выбранному тарифу.

3.3. Услуги по настоящему договору считаются оказанными с надлежащим качеством и в срок, а также принятыми Заказчиком, если в течение 3 (трех) календарных дней по истечению срока, указанного в п. 3.1 настоящего договора для соответствующей услуги, Заказчик не заявил мотивированного возражения на качество и объем таких услуг путем отправки заявления в личное сообщение по электронной почте **anna.borodina.wb@gmail.com**. Данное мотивированное возражение в трехдневный срок рассматривается Исполнителем и принимается решение о возврате или отказе в возврате. Ответ направляется в 3 дневный срок со дня принятия решения по реквизитам указанным в заявлении.

3.4. Услуги по предоставлению доступа к модулям, вебинарам, дополнительным материалам (аудиокасты, презентации, чек-листы) Курса считаются оказанными Исполнителем в момент открытия доступа к соответствующему модулю, вебинару, а также открытия доступа к дополнительным материалам на образовательной платформе, независимо от их фактического просмотра Заказчиком. Модули и вебинары, а также дополнительные материалы открываются согласно расписанию, расположенному на образовательной платформе.

Услуги по проверке домашнего задания считаются оказанными в момент отправки домашнего задания с комментариями на электронную почту Заказчика, либо в чат.

3.5. Доступ к обучающим материалам основного курса и дополнительным материалам является бонусом к Программе курса и предоставляется на безвозмездной основе в качестве поощрения за успешное прохождение Курса, при условии полной оплаты стоимости выбранного Тарифа.

3.6. В случае, если Заказчик предоставил недостоверные сведения по следующим данным: электронная почта, телефон, ФИО в в момент оформления заказа на оплату Курса, а также не открыл направленные в его адрес сообщения, направленные на электронную почту, в сообщения чатов мессенджеров, то Заказчик несет бремя ответственности за неполучение доступа к обучающим материалам курса и анонсу проводимых экспертом прямых эфиров по вопросам учеников курса.

3.7. В случае, если Заказчик не участвовал (не явился) на обучение или не ознакомился с учебными материалами в течение срока действия доступа к образовательной платформе, обязательства Исполнителя по оказанию такой Услуги считаются выполненными в полном объеме и в срок, когда такая услуга должна была быть оказана.

3.8. В случае оплаты Наставничества после начала работы действующего потока Заказчик присоединяется к данному потоку и принимает условия, что приступил к обучению с опозданием и принимает ответственность по ускоренному освоению пропущенных модулей.

3.9. Для оказания услуг по проведению обучения с предоставлением доступа к личному кабинету, где размещаются обучающие материалы и видеоуроки по программе курса, доступ к платным материалам с момента поступления оплаты от Заказчика предоставляется в течении 48 часов с момента оплаты на электронную почту Заказчика, которую Заказчик указывал в момент оформления заявки.

3.10. На период праздничных дней периодичность проведение вебинаров корректируется, текущий вебинар может быть

перенесен на ближайшие рабочие дни.

По обстоятельствам, не зависящим от воли Исполнителя, проведение текущего вебинара может быть отложено по решению Исполнителя на время действия таких обстоятельств, о чем Заказчик незамедлительно уведомляется в закрытом чате курса. Перенос даты проведения мероприятия / старта обучения и т. д. не приравнивается к отсутствию или неполному объему оказания услуг со стороны Исполнителя.

3.11. В случае непредоставления ника в телеграмм Заказчиком Исполнитель снимает с себя ответственность по добавлению Заказчика в чат телеграмм.

3.12. Заказчик самостоятельно следит за всеми обновлениями и изменениями информации, поступающей от Исполнителя по настоящему договору.

3.13. Доступ к обучающим материалам сохраняется за Заказчиком:

- Тариф «Мастер" — 6 месяцев с даты окончания обучения соответствующего потока;
- Тариф «Магнат" — 12 месяцев с даты окончания обучения соответствующего потока;
- Тариф «Миллионер" — 12 месяцев с даты окончания обучения соответствующего потока.

3.14. Совершая акцепт настоящей Оферты, Заказчик свободно и своей волей и в своем интересе дает согласие Исполнителю на обработку предоставленных Заказчиком персональных данных. В частности, согласие на любые действия (операции) или совокупность действий (операций), совершаемых с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с предоставленными персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение. Согласие выдается в целях заключения и исполнения Исполнителем обязательств, принятых перед Заказчиком (Учеником), и возникающих в силу акцепта настоящей Оферты и в отношении следующих персональных данных: фамилия, имя, отчество, адрес электронной почты, информация об образовании; номер мобильного телефона (домашний, контактный).

Заказчик извещен, что в соответствии с подпунктом 2 пункта 2 статьи 22 Федерального закона от 27.07.2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных» Исполнитель вправе осуществлять без уведомления уполномоченного органа по защите прав субъектов персональных данных обработку персональных данных, полученных Исполнителем в связи с акцептованным настоящей Оферты, стороной которого является субъект персональных данных, если персональные данные не распространяются, а также не предоставляются третьим лицам без согласия субъекта персональных данных и используются Исполнителем исключительно для исполнения указанной Оферты и заключения договоров с субъектом персональных данных. Персональные данные Заказчика/Ученика могут обрабатываться бессрочно. Согласие считается отозванным в случае досрочного расторжения настоящей Оферты по любой причине или в случае направления Заказчиком отказа от согласия на обработку персональных данных на электронную почту: **anna.borodina.wb@gmail.com**.

4. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

4.1. Стоимость образовательных услуг по настоящему договору указывается на сайте исполнителя **annaborodinawb.ru/** и может быть изменена Исполнителем в любое время в одностороннем порядке. Новая стоимость вступает в силу с момента опубликования и не распространяется на оплаченные в полном объеме к моменту опубликования таких изменений услуги.

4.2. Оплата услуги Заказчиком производится по безналичному расчёту, наличными денежными средствами в любом банковском отделении, через платежные системы, электронными деньгами и другими способами, которые предложены Исполнителем на сайте продажи Услуги, а также может быть внесена третьими лицами, о чем Заказчик уведомляет письменно Исполнителя.

4.3. Моментом оплаты считается поступление денежных средств на расчетный счет Исполнителя.

4.4. Заказчик оплачивает задаток для фиксации акционной цены тарифа.

- Тарифы «Мастер», «Магнат" — 3 000 руб.
- Тариф «Миллионер" — 10 000 руб.

4.5. В случае отказа от прохождения наставничества Задаток не подлежит возврату в соответствии со ст. 380 ГК. Соглашение о задатке является Приложением № 1 к данному договору.

5. УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ВОЗВРАТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Заказчик вправе обратиться с заявлением о возврате полной стоимости Курса до начала прохождения Вводного обучающего Модуля.

5.2. В отношении услуг по проведению очных («живых») тренингов и семинаров правило о возврате, указанное в п. 5.1., не применяется, и возврат по заявлению Заказчика не осуществляется, поскольку для организации и непосредственного оказания таких услуг Исполнитель несет расходы, связанные с выплатой определенных денежных сумм и обязательства перед организаторами и третьим лицам до начала соответствующего мероприятия.

5.3. Принимая решение о возврате, Исполнитель вправе удержать часть стоимости Услуг для возмещения фактических затрат, которые он понес на момент получения заявления о возврате.

К фактическим затратам Исполнителя относятся расходы, совершенные на момент получения заявления о возврате, в частности:

— комиссии банковских, кредитных организаций и соответствующих платежных систем за осуществление возврата денежных средств;

— оплата приглашенных спикеров;

— оплата аренды обучающей платформы Геткурс и площадки для проведения живых и (или) онлайн-мероприятий.

В том случае, если Заказчик не использовал предоставленные материалы, не участвовал без уважительных причин, подтвержденных документально, на вебинарах и онлайн ЗУМ встречах, организованных Исполнителем, стоимость таких материалов и услуг также подлежит включению в состав расходов Исполнителя, в связи с обстоятельствами, не зависящими от воли Исполнителя.

5.4. В случае отказа от прохождения Наставничества Заказчиком после даты открытия Вводного практического модуля возврат происходит с учетом вычета стоимости уроков, доступ к которым был предоставлен Заказчику.

5.5. Стоимость модулей указана в Приложении № 2 к данному договору.

5.6. Заказчик вправе согласовать с Исполнителем условия предоставления банковской и внутренней рассрочки, предоставляемой по тарифам «Мастер», «Магнат» и "Миллионер".

5.7.1 Условия предоставления внутренней рассрочки.

5.7.1.1. Предоплата по условиям предоставления рассрочки составляет для тарифов:

- «Мастер» и "Магнат" — 3000 рублей,
- «Миллионер" — 10 000 рублей.

5.7.1.2. Остаток до половины стоимости от полной стоимости Курса вносится до даты начала курса. Датой оплаты считается дата поступления денежных средств на счет Исполнителя.

5.7.1.3. Вторая половина — 50% (пятьдесят) процентов от стоимости Курса вносится не позднее чем через 30 дней с даты начала курса.

5.7.1.4. Правила возврата по внутренней рассрочке:

5.7.1.4.1. В случае, если внесена только предоплата, то она не подлежит возврату в связи с тем что является суммой задатка.

5.7.1.4.2. В случае если оплачена половина стоимости и возврат запрашивается до начала курса — Заказчику возвращается полная стоимость внесенной суммы с удержанием суммы комиссии банка и задатка.

5.7.1.4.3. Если оплачена половина стоимости курса и не оплачена вторая, то размер возврата зависит от выбранного Заказчиком тарифа и рассчитывается в зависимости от количества модулей, доступ к которым был предоставлен Заказчику.

5.7.2. Нарушение сроков оплаты Курса:

5.7.2.1 В случае покупки Курса по акционным условиям и предоставления внутренней рассрочки, при просрочке 1 платежа более, чем на 3 дня, покупатель лишается предоставленной ему скидки и оплачивает курс (первый платеж) в соответствии со стоимостью выбранного тарифа без акционных условий.

5.7.2.2. В случае просрочки 1 платежа более, чем на 7 календарных дней, Исполнитель вправе расторгнуть договор в одностороннем порядке. Исполнитель обязуется предупредить Заказчика не менее, чем за 2 дня о прекращении доступа к Курсу, расторжении договора.

5.7.2.3. В случае просрочки второго платежа более, чем на 5 календарных дней, Исполнитель вправе расторгнуть договор в одностороннем порядке с Заказчиком и приостановить доступ к Обучающей платформе. Исполнитель обязуется предупредить Заказчика не менее, чем за 2 дня о прекращении доступа к Курсу и расторжении договора путем отправки письма с электронной почты **anna.borodina.wb@gmail.com**.

5.7.2.4. В случае несвоевременной оплаты в срок, установленный внутренней рассрочкой, Заказчик уплачивает Исполнителю пени за каждый день просрочки в размере 0,1 (одна десятая) процента от суммы задолженности, подлежащей уплате.

5.8. Приостанавливать и переносить прохождения наставничества на последующие потоки запрещено (кроме уважительных причин: болезни, смерти родственника, срочной командировки и пр.).

5.9. Все заявления о возврате денежных средств принимаются в личное сообщение Исполнителю на электронную почту **anna.borodina.wb@gmail.com**.

5.10. Решение о возврате или об отказе в возврате денежных средств принимается Исполнителем в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента получения соответствующего заявления Заказчика.

5.11. Денежные средства возвращаются на счет Заказчика, с которого производилась оплата обучения или другим согласованным способом, в течение 14 (четырнадцати) рабочих дней после принятия решения о возврате.

5.12. В случае удовлетворения заявления о возврате денежных средств доступ к обучающим материалам для Заказчика прекращается в течение 1 (одного) рабочего дня с даты направления Исполнителем Заказчику решения о соответствующем возврате. Указанное требование Заказчика о возврате также считается отзывом заранее данного акцепта, указанного в пункте 1. настоящего договора.

5.13. Уведомление о расторжении Договора и возврате денежных средств направляется Исполнителю ценным письмом с описью вложения, либо скан-образом на электронную почту Исполнителя.

6. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

6.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

7.1. В случае нарушения условий настоящего договора, стороны несут ответственность согласно действующему законодательству Российской Федерации.

7.2. Исполнитель не несет ответственности за невозможность оказания услуг Заказчику по причинам, не зависящим от Исполнителя, а именно: нарушение работы Интернета, оборудования или ПО со стороны Заказчика, сбои в работе служб email-рассылки, в том числе при попадании писем Исполнителя в папку «Спам», а также в случае блокирования рассылок Исполнителя, отписки от уведомлений Исполнителя со стороны Заказчика. В данном случае услуги считаются оказанными надлежащим образом и подлежащим оплате в полном размере.

7.3. Никакая информация, материалы, обучающие видео уроки и/или мероприятия, предоставляемые Исполнителем в рамках оказания услуг по настоящему договору, не могут рассматриваться как гарантии достижения результата, так как это полностью зависит от действий самого Заказчика, его личностных качеств, качества и скорости освоения/внедрения получаемых от Исполнителя знаний и материалов и добросовестных намерений использования предоставленной информации со стороны Исполнителя.

Принятие решений на основе всей предоставленной Исполнителем информации находится в исключительной компетенции Заказчика. Заказчик принимает на себя полную ответственность и риски, связанные с использованием информации и материалов, предоставленных Исполнителем в рамках исполнения своих обязательств по настоящему Договору.

7.4. Совокупная ответственность Исполнителя по настоящему договору по любому иску или претензии в отношении договора или его исполнения ограничивается суммой платежа, уплаченного Исполнителю Заказчиком. При этом с Исполнителя может быть взыскан только реальный ущерб, но не упущенная выгода.

8. ЗАЩИТА АВТОРСКИХ ПРАВ

8.1. Материалы Онлайн-курса и непосредственное оказание таких Услуг содержит результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие Исполнителю, его аффилированным лицам и другим связанным сторонам, представителям, всем прочим лицам, действующим от имени Исполнителя.

8.2. Используя материалы Онлайн-курса Исполнителя, Заказчик признает и соглашается с тем, что все содержимое сайта (сайтов) и структура его содержимого защищены авторским правом и другими правами на результаты интеллектуальной деятельности, и что указанные права являются действительными и охраняются во всех формах, на всех носителях и в отношении всех технологий, как существующих в настоящее время, так и разработанных или созданных впоследствии. Никакие права на любое содержимое авторского Онлайн-курса, включая, помимо прочего, аудиовизуальные произведения, текстовые и графические материалы, программы для ЭВМ, товарные знаки не переходят к Заказчику

произведения, текстовые и графические материалы, программы для ЭВМ, товарные знаки не переходят к Заказчику в результате пользования сайтом и заключения настоящего договора.

8.3. При цитировании материалов Исполнителя Заказчик обязуется указывать ссылку на такой сайт.

8.4. В случае нарушения Заказчиком положений настоящего договора, касающихся защиты авторских прав Исполнителя, последний вправе потребовать выплаты штрафа в размере 1 000 000 рублей, а также компенсации всех причиненных убытков, включая упущенную выгоду в соответствии с нормами законодательства Российской Федерации.

9. ФОРС-МАЖОР

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по Договору в случае, если неисполнение обязательств явилось следствием действий непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения, забастовки, войны, действий органов государственной власти или других независящих от Сторон обстоятельств.

9.2. При возникновении форс-мажорных обстоятельств, Стороны должны незамедлительно письменно уведомить о таких обстоятельствах и их причинах в срок не позднее 15 календарных дней с момента возникновения форс-мажорных обстоятельств после получения такого уведомления.

9.3. Сторона, которая не может выполнить обязательства по Договору, должна своевременно, но не позднее 5 календарных дней после наступления обстоятельств непреодолимой силы, известить другую Сторону, с предоставлением обосновывающих документов, выданных компетентными органами.

9.4. Стороны признают, что неплатежеспособность Сторон не является форс-мажорным обстоятельством.

10. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

10.1. Условия настоящего Договора и дополнительных соглашений к нему конфиденциальны и не подлежат разглашению.

10.2. Стороны обязуются строго сохранять конфиденциальный характер такой информации, не разглашая ее третьим лицам без предварительного письменного на то согласия другой Стороны, за исключением случаев, когда это необходимо для целей Договора или для раскрытия соответствующим государственным органам в случаях, определенных законом. Указанное положение не относится к общеизвестной или общедоступной информации.

10.3. В случае нарушения Заказчиком условий данного Договора, Исполнитель вправе в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть настоящий Договор. При этом Исполнитель удерживает штраф за нарушение условий конфиденциальности в размере цены услуг по Договору.

11. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

11.1. Заказчик подтверждает, что Наставничество по Договору используется им в рамках развития предпринимательской деятельности. Заказчик осведомлен, что к указанным правоотношениям в связи с этим не применяется законодательство о защите прав потребителей.

11.2. Заказчик не вправе уступать свои права по Договору третьим лицам без письменного согласия Исполнителя.

11.3. Переписка между Заказчиком и Исполнителем в рамках данного Договора является официальной перепиской, подтверждающей процесс оказания услуг, производимый по данному Договору.

11.4. Стороны признают что в соответствии с ч. 2 ст. 6 Федерального закона № 63-ФЗ «Об электронной подписи»: «Информация в электронной форме, подписанная простой электронной подписью или неквалифицированной электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, в случаях, установленных федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами, нормативными актами Центрального банка Российской Федерации законную силу Договора, дополнений к нему и актов об оказанных услугах, подписанных путем обмена документами через сервис Контур.Сайн.

Стороны подтверждают взаимное согласие на обмен юридически значимыми документами, адресованными сторонам соглашения, в электронном виде. Технические средства и возможности позволяют принимать и обрабатывать электронные формы документов.
Обмен документами в электронном виде осуществляется по телекоммуникационным каналам связи как через систему электронного документооборота Контур. Сайн, так и посредством скан-копий документов.

11.5. Любые письменные электронные отправления считаются заявленными с момента направления их другой Стороне,

согласно сведениям, предоставленным электронным оборудованием (сервисом отправки email-сообщений).

11.6. Стороны установили, что при обмене электронными документами последующий обмен оригиналами документов, указанных в п. 7.2. договора, не требуется.

11.7. Стороны обязуются сохранять конфиденциальность своих аккаунтов: не передавать пароль и не передавать доступ к аккаунту третьим лицам. При этом Стороны подтверждают, что лица, ведущие переписку и обмен документами, имеют соответствующие полномочия, пока не доказано иное.

11.8. При необходимости, Стороны могут обменяться оригиналами Договора при личной встрече представителей или с помощью почтовой связи.

11.9. Получение документа (ов) в мессенджерах считаются полученными в день отправления, если стороной не доказано иного.

11.10. Стороны обязаны уведомлять друг друга об изменении своего местонахождения, банковских и иных реквизитов, которые могут повлиять на исполнение Сторонами своих обязательств, вытекающих из Договора в течение 3 (три) рабочих дней с даты изменения соответствующих реквизитов.

11.11. Настоящий Договор составлен на русском языке в 2-х (двух) экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

11.12. Дополнительно к данной Оферте Заказчик может заключить Договор с Исполнителем на индивидуальных условиях.

11.13. Приложения к настоящему договору:

Приложение № 1 Соглашение о задатке

Приложение № 2 Программа наставничества и тарифы

13. РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ

Исполнитель:
ИП Сидорин Александр Михайлович
ИНН 591 607 566 047
ОГРН 321 595 800 067 003
Расчетный счет 408 802 810 614 500 045 850
в: ТОЧКА ПАО БАНКА «ФК ОТКРЫТИЕ»
Корр. сч. 301 101 810 845 250 000 999
БИК 44 525 999
Юр.адрес банка: 109 240, г. Москва, улица Верхняя Радищевская, дом 2/1, строение 3
Эл. почта: **anna.borodina.wb@gmail.com**

Приложение № 1

Соглашение о задатке

Именуемый в дальнейшем «Заказчик», и Индивидуальный предприниматель, Сидорин Александр Михайлович ИНН 591 607 566 047, именуемый в дальнейшем «Исполнитель», с другой стороны, далее совместно именуемые «Стороны», заключили настоящее соглашение о нижеследующем:

1.1. В соответствии с п. 1 и 2. ст. 380 ГК РФ Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.
Соглашение о задатке независимо от суммы задатка должно быть совершено в письменной форме.

1.2. Заказчик оплачивает задаток в размере:

- 3 000 руб. на тарифе Мастер и Магнат;
- 10 000 руб. на тарифе Миллионер.

Целью уплаты Задатка является фиксация акционной цены для соответствующего тарифа.

1.3. В случае отказа от прохождения наставничества Задаток не подлежит возврату в соответствии со ст. 380 ГК.

Соглашение о задатке является Приложением 1 к данному договору.

Исполнитель:
ИП Сидорин Александр Михайлович
ИНН 591 607 566 047
ОГРН 321 595 800 067 003
Расчетный счет 408 802 810 614 500 045 850
в: ТОЧКА ПАО БАНКА «ФК ОТКРЫТИЕ»
Корр. сч. 301 101 810 845 250 000 999
БИК 44 525 999
Юр.адрес банка: 109 240, г. Москва, улица Верхняя Радищевская, дом 2/1, строение 3

Эл. почта: **anna.borodina.wb@gmail.com**

Приложение № 2

ОБЪЕМ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ ПО ДОГОВОРУ

Наименование программы: «Наставничество с Анной Бородиной»

Старт программы «___» _____ 2022 г.

Период прохождения обучения: 2 месяца (два месяца)

Форма – дистанционно-очная (с использованием сети Интернет онлайн/личных встреч занятий с Исполнителем).
Программа (содержание Наставничества по модулям и стоимость модулей):

Тариф МАСТЕР:

Модуль 1. Предобучение
– Команда
– Договора с сотрудниками
– Инвестиции и варианты привлечения
– Где и как искать инвестора
– Как продать инвестору свою идею
– Договор с инвестором
– Открытие юр. лица
– Нюансы налогообложения
– Работа «в белую»

После прохождения:
– Привлечете деньги на закуп товара на самых выгодных условия
– Получите рабочие финансовые модели сотрудничества с инвестором, договора и все инструкции по коммуникациям
– Знаете, что делать, если у вас нет личных средств на закуп
– Открываете ИП/ООО/Самозанятость
– Разбираетесь в налогообложении
– Знаете, кто нужен на страте

Стоимость модуля 1 на Тарифе Мастер составляет 13% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 2. Юридические тонкости
– Общая информация о WB
– Условия сотрудничества с WB
– Обзор ЛК WB
– Поддержка WB и оф. чаты: в чем различия и для чего нужны?

После прохождения:
– Регистрируетесь на WB, узнаете все тонкости и нюансы, юридические условия и схемы работы

Стоимость модуля 2 на Тарифе Мастер составляет 3% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 3. Анализ ниши: аналитика товаров и конкуренты
– Как найти прибыльную и востребованную нишу
– Критерии выбора товара

— Ценообразование
— Юнит-экономика
— Как посчитать прибыльность товара и не уйти в минус
— Как найти горячий товар
— Анализ конкурентов
— Как заставить покупателя доверять вам
— Как рассчитать необходимое количество товара для закупа

После прохождения:
— Вы найдете прибыльную нишу и горячий товар, который будет продаваться с первых дней
— Научитесь делать качественный анализ
— Сможете прогнозировать стабильный результат
— Узнаете критерии выбора товара
— Поставите цель на чистую прибыль и достигните ее

Стоимость модуля 3 на Тарифе Мастер составляет 21% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 4. Поставщик: закупка первой партии товара на выгодных условиях и начальная подготовка к продаже
— Поиск надежного поставщика
— Как договориться на выгодные условия
— Как закупить первую партию товара
— Что делать с товаром после закупки?
— Как упаковать товар, чтобы его приняли на складе
— Подготовка товара к продаже
— Фулфилмент VS Упаковка дома
— Собираем базу клиенту сразу!
— Сочный фотоконтент

После прохождения:
— Нашли поставщиков
— Договорились о выгодных условиях
— Закупили первую партию товара
— Подготовили товар к продаже

Стоимость модуля 4 на Тарифе Мастер составляет 7% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 5. Первые шаги на WB: создание продающей карточки товара
— Создание продающих карточек товара
— Как название влияет на продажу товара?
— Категории и как в них попасть?
— Нюансы фотоконтента
— Бренд и логотип
— Рекомендации
— Как установить цену?
— Как и в каких участвовать акциях?
— Скидки

После прохождения:
— Создана карточка товара, которая будет продавать с первого дня
— Подготовлен фотоконтент для карточки товара
— Четко знаем, в какие категории нужно попасть
— Определились с брендом и логотипом
— Умеем работать с ценой

Стоимость модуля 5 на Тарифе Мастер составляет 11% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 6. Логистика
— Как безопасно доставить товар на склад WB
— Транспортные компании
— Как сэкономить на логистике и хранении

После прохождения:
— Правильно упаковали и промаркировали товар
— Выбрали безопасную транспортировку

— Подготовили товар к отправке на склад WB по выгодной цене

Стоимость модуля 6 на Тарифе Мастер составляет 3% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 7. Поставка: грамотная упаковка и отправка товара на склад
— Есть ли смысл отгружать на несколько складов
— На какой склад отгружать, чтобы были продажи
— Виды поставок
— Штрихкода
— Пошаговая инструкция создания поставки
— Как не потерять деньги из-за неправильной маркировки или упаковки
— Обезличка Wildberries. Что это, чем опасна и как ее не допустить?
— Как не допустить потери товара

После прохождения:
— Товар грамотно упакован
— Товар отправлен на склад Wildberries правильно

Стоимость модуля 7 на Тарифе Мастер составляет 7% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 8. Прокачка карточки: вывод карточки на первую страницу, рост продаж
— Как прокачать карточку для получения хорошей конверсии
— Как быстро вывести карточку в ТОП
— Категории, как в них попасть и как влияют на продажи
— Продвижение карточек внутри платформы
— Увеличение продаж через отзывы
— Как управлять репутацией

После прохождения:
— Твоя карточка во всех категориях, на первой странице
— Карточку видят больше людей — больше покупают
— Правильно сделаны выкупы и написаны отзывы

Стоимость модуля 8 на Тарифе Мастер составляет 12% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 9. Маркетинг: внутренняя и внешняя реклама
— Как управлять репутацией и заставить покупателя доверять тебе?
— Увеличение продаж через работу с клиентами
— Реклама онлайн
— SEO-оптимизация

После прохождения:
— Настроена внутренняя и внешняя реклама
— Умеешь привлекать внимание клиентов
— Собрана база клиентов

Стоимость модуля 9 на Тарифе Мастер составляет 12% от стоимости всего Тарифа.

Модуль 10. Аналитика: управление своим бизнесом и прибылью
— Основные таблицы, как из заполнять?
— Аналитические отчеты
— Финансовые отчеты
— Каким цифрам верить и что они значат?
— Программы аналитики
— Автоматическая аналитика

После прохождения:
— Точно посчитаешь, сколько заработал
— Точно знаешь, сколько продал за месяц/неделю
— Управляешь своим бизнесом
— Видишь, какой товар приносит хорошую прибыль, а из-за какого прибыль проседает

Стоимость модуля 10 на Тарифе Мастер составляет 11% от стоимости всего Тарифа.

Тариф МАГНАТ:

Модуль 1. Предобучение
— Команда
— Договора с сотрудниками
— Инвестиции и варианты привлечения
— Где и как искать инвестора
— Как продать инвестору свою идею
— Договор с инвестором
— Открытие юр. лица
— Нюансы налогообложения
— Работа «в белую»

После прохождения:
— Привлечете деньги на закуп товара на самых выгодных условия
— Получите рабочие финансовые модели сотрудничества с инвестором, договора и все инструкции по коммуникациям
— Знаете, что делать, если у вас нет личных средств на закуп
— Открываете ИП/ООО/Самозанятость
— Разбираетесь в налогообложении
— Знаете, кто нужен на страте

Стоимость модуля 1 на Тарифе Магнат составляет 12% от стоимости всего тарифа.

Модуль 2. Юридические тонкости
— Общая информация о WB
— Условия сотрудничества с WB
— Обзор ЛК WB
— Поддержка WB и оф. чаты: в чем различия и для чего нужны?

После прохождения:
— Регистрируетесь на WB, узнаете все тонкости и нюансы, юридические условия и схемы работы

Стоимость модуля 2 на Тарифе Магнат составляет 3% от стоимости всего тарифа.

Модуль 3. Анализ ниши: аналитика товаров и конкуренты
— Как найти прибыльную и востребованную нишу
— Критерии выбора товара
— Ценообразование
— Юнит-экономика
— Как посчитать прибыльность товара и не уйти в минус
— Как найти горячий товар
— Анализ конкурентов
— Как заставить покупателя доверять вам
— Как рассчитать необходимое количество товара для закупа

После прохождения:
— Вы найдете прибыльную нишу и горячий товар, который будет продаваться с первых дней
— Научитесь делать качественный анализ
— Сможете прогнозировать стабильный результат
— Узнаете критерии выбора товара
— Поставите цель на чистую прибыль и достигните ее

Стоимость модуля 3 на Тарифе Магнат составляет 20% от стоимости всего тарифа.

Модуль 4. Поставщик: закупка первой партии товара на выгодных условиях и начальная подготовка к продаже
— Поиск надежного поставщика
— Как договориться на выгодные условия
— Как закупить первую партию товара
— Что делать с товаром после закупки?
— Как упаковать товар, чтобы его приняли на складе
— Подготовка товара к продаже
— Фулфилмент VS Упаковка дома

— Собираем базу клиенту сразу!
— Сочный фотоконтент

После прохождения:
— Нашли поставщиков
— Договорились о выгодных условиях
— Закупили первую партию товара
— Подготовили товар к продаже

Стоимость модуля 4 на Тарифе Магнат составляет 6% от стоимости всего тарифа.

Модуль 5. Первые шаги на WB: создание продающей карточки товара
— Создание продающих карточек товара
— Как название влияет на продажу товара?
— Категории и как в них попасть?
— Нюансы фотоконтента
— Бренд и логотип
— Рекомендации
— Как установить цену?
— Как и в каких участвовать акциях?
— Скидки

После прохождения:
— Создана карточка товара, которая будет продавать с первого дня
— Подготовлен фотоконтент для карточки товара
— Четко знаем, в какие категории нужно попасть
— Определились с брендом и логотипом
— Умеем работать с ценой

Стоимость модуля 5 на Тарифе Магнат составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Модуль 6. Логистика
— Как безопасно доставить товар на склад WB
— Транспортные компании
— Как сэкономить на логистике и хранении

После прохождения:
— Правильно упаковали и промаркировали товар
— Выбрали безопасную транспортировку
— Подготовили товар к отправке на склад WB по выгодной цене

Стоимость модуля 6 на Тарифе Магнат составляет 3% от стоимости всего тарифа.

Модуль 7. Поставка: грамотная упаковка и отправка товара на склад
— Есть ли смысл отгружать на несколько складов
— На какой склад отгружать, чтобы были продажи
— Виды поставок
— Штрихкода
— Пошаговая инструкция создания поставки
— Как не потерять деньги из-за неправильной маркировки или упаковки
— Обезличка Wildberries. Что это, чем опасна и как ее не допустить?
— Как не допустить потери товара

После прохождения:
— Товар грамотно упакован
— Товар отправлен на склад Wildberries правильно

Стоимость модуля 7 на Тарифе Магнат составляет 7% от стоимости всего тарифа.

Модуль 8. Прокачка карточки: вывод карточки на первую страницу, рост продаж
— Как прокачать карточку для получения хорошей конверсии
— Как быстро вывести карточку в ТОП
— Категории, как в них попасть и как влияют на продажи
— Продвижение карточек внутри платформы
— Увеличение продаж через отзывы
— Как управлять репутацией

После прохождения:
— Твоя карточка во всех категориях, на первой странице
— Карточку видят больше людей — больше покупают
— Правильно сделаны выкупы и написаны отзывы

Стоимость модуля 8 на Тарифе Магнат составляет 11% от стоимости всего тарифа.

Модуль 9. Маркетинг: внутренняя и внешняя реклама
— Как управлять репутацией и заставить покупателя доверять тебе?
— Увеличение продаж через работу с клиентами
— Реклама онлайн
— SEO-оптимизация

После прохождения:
— Настроена внутренняя и внешняя реклама
— Умеешь привлекать внимание клиентов
— Собрана база клиентов

Стоимость модуля 9 на Тарифе Магнат составляет 11% от стоимости всего тарифа.

Модуль 10. Аналитика: управление своим бизнесом и прибылью
— Основные таблицы, как из заполнять?
— Аналитические отчеты
— Финансовые отчеты
— Каким цифрам верить и что они значат?
— Программы аналитики
— Автоматическая аналитика

После прохождения:
— Точно посчитаешь, сколько заработал
— Точно знаешь, сколько продал за месяц/неделю
— Управляешь своим бизнесом
— Видишь, какой товар приносит хорошую прибыль, а из-за какого прибыль проседает

Стоимость модуля 10 на Тарифе Магнат составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Модуль 11. Надежные поставщики с выгодными условиями:
Киргизия, Турция

После прохождения:
— Нашли поставщиков за рубежом с более выгодным условиями поставки товаров
— Сделали закуп уникального товара.

Стоимость модуля 11 на Тарифе Магнат составляет 7% от стоимости всего тарифа.

Тариф МИЛЛИОНЕР:

Модуль 1. Предобучение
— Команда
— Договора с сотрудниками
— Инвестиции и варианты привлечения
— Где и как искать инвестора
— Как продать инвестору свою идею
— Договор с инвестором
— Открытие юр. лица
— Нюансы налогообложения
— Работа «в белую»

После прохождения:
— Привлечете деньги на закуп товара на самых выгодных условия
— Получите рабочие финансовые модели сотрудничества с инвестором, договора и все инструкции по коммуникациям
— Знаете, что делать, если у вас нет личных средств на закуп
— Открываете ИП/ООО/Самозанятость
— Разбираетесь в налогообложении
— Знаете, кто нужен на страте

Стоимость модуля 1 на Тарифе Миллионер составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Модуль 2. Юридические тонкости
— Общая информация о WB
— Условия сотрудничества с WB
— Обзор ЛК WB
— Поддержка WB и оф. чаты: в чем различия и для чего нужны?

После прохождения:
— Регистрируетесь на WB, узнаете все тонкости и нюансы, юридические условия и схемы работы

Стоимость модуля 2 на Тарифе Магнат составляет 2% от стоимости всего тарифа.

Модуль 3. Анализ ниши: аналитика товаров и конкуренты
— Как найти прибыльную и востребованную нишу
— Критерии выбора товара
— Ценообразование
— Юнит-экономика
— Как посчитать прибыльность товара и не уйти в минус
— Как найти горячий товар
— Анализ конкурентов
— Как заставить покупателя доверять вам
— Как рассчитать необходимое количество товара для закупа

После прохождения:
— Вы найдете прибыльную нишу и горячий товар, который будет продаваться с первых дней
— Научитесь делать качественный анализ
— Сможете прогнозировать стабильный результат
— Узнаете критерии выбора товара
— Поставите цель на чистую прибыль и достигните ее

Стоимость модуля 3 на Тарифе Магнат составляет 15% от стоимости всего тарифа.

Модуль 4. Поставщик: закупка первой партии товара на выгодных условиях и начальная подготовка к продаже
— Поиск надежного поставщика
— Как договориться на выгодные условия
— Как закупить первую партию товара
— Что делать с товаром после закупки?
— Как упаковать товар, чтобы его приняли на складе
— Подготовка товара к продаже
— Фулфилмент VS Упаковка дома
— Собираем базу клиенту сразу!
— Сочный фотоконтент

После прохождения:
— Нашли поставщиков
— Договорились о выгодных условиях
— Закупили первую партию товара
— Подготовили товар к продаже

Стоимость модуля 4 на Тарифе Магнат составляет 6% от стоимости всего тарифа.

Модуль 5. Первые шаги на WB: создание продающей карточки товара
— Создание продающих карточек товара
— Как название влияет на продажу товара?
— Категории и как в них попасть?
— Нюансы фотоконтента
— Бренд и логотип
— Рекомендации
— Как установить цену?
— Как и в каких участвовать акциях?
— Скидки

После прохождения:

— Создана карточка товара, которая будет продавать с первого дня
— Подготовлен фотоконтент для карточки товара
— Четко знаем, в какие категории нужно попасть
— Определились с брендом и логотипом
— Умеем работать с ценой

Стоимость модуля 5 на Тарифе Магнат составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Модуль 6. Логистика
— Как безопасно доставить товар на склад WB
— Транспортные компании
— Как сэкономить на логистике и хранении

После прохождения:
— Правильно упаковали и промаркировали товар
— Выбрали безопасную транспортировку
— Подготовили товар к отправке на склад WB по выгодной цене

Стоимость модуля 6 на Тарифе Магнат составляет 2% от стоимости всего тарифа.

Модуль 7. Поставка: грамотная упаковка и отправка товара на склад
— Есть ли смысл отгружать на несколько складов
— На какой склад отгружать, чтобы были продажи
— Виды поставок
— Штрихкода
— Пошаговая инструкция создания поставки
— Как не потерять деньги из-за неправильной маркировки или упаковки
— Обезличка Wildberries. Что это, чем опасна и как ее не допустить?
— Как не допустить потери товара

После прохождения:
— Товар грамотно упакован
— Товар отправлен на склад Wildberries правильно

Стоимость модуля 7 на Тарифе Магнат составляет 5% от стоимости всего тарифа.

Модуль 8. Прокачка карточки: вывод карточки на первую страницу, рост продаж
— Как прокачать карточку для получения хорошей конверсии
— Как быстро вывести карточку в ТОП
— Категории, как в них попасть и как влияют на продажи
— Продвижение карточек внутри платформы
— Увеличение продаж через отзывы
— Как управлять репутацией

После прохождения:
— Твоя карточка во всех категориях, на первой странице
— Карточку видят больше людей — больше покупают
— Правильно сделаны выкупы и написаны отзывы

Стоимость модуля 8 на Тарифе Магнат составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Модуль 9. Маркетинг: внутренняя и внешняя реклама
— Как управлять репутацией и заставить покупателя доверять тебе?
— Увеличение продаж через работу с клиентами
— Реклама онлайн
— SEO-оптимизация

После прохождения:
— Настроена внутренняя и внешняя реклама
— Умеешь привлекать внимание клиентов
— Собрана база клиентов

Стоимость модуля 9 на Тарифе Магнат составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Модуль 10. Аналитика: управление своим бизнесом и прибылью
— Основные таблицы, как из заполнять?
— Аналитические отчеты
— Финансовые отчеты
— Каким цифрам верить и что они значат?
— Программы аналитики
— Автоматическая аналитика

После прохождения:
— Точно посчитаешь, сколько заработал
— Точно знаешь, сколько продал за месяц/неделю
— Управляешь своим бизнесом
— Видишь, какой товар приносит хорошую прибыль, а из-за какого прибыль проседает

Стоимость модуля 10 на Тарифе Магнат составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Модуль 11. Надежные поставщики с выгодными условиями:
Киргизия, Турция, Китай

После прохождения:
— Нашли поставщиков за рубежом с более выгодным условиями поставки товаров
— Сделали закуп уникального товара.

Стоимость модуля 11 на Тарифе Магнат составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Модуль 12. Масштабирование: расширение бизнеса и увеличение оборота
— Как увеличить обороты без потери качества
— Стратегия развития
— Завоз нового товара
— Команда при масштабировании

После прохождения:
— Научитесь делегировать операционные задачи
— Будете продавать товары только из категории «А»
— Оцифруете всю деятельность компании
— Выйдите на растущую оборачиваемость

Стоимость модуля 12 на Тарифе Магнат составляет 10% от стоимости всего тарифа.

Исполнитель: