

Программа курса E-commerce-CRM 2027

- Первый курс на настоящем боевом E-commerce - студенческом маркетплейсе Айвенго Маркет
- Первый курс с усиленным модулем по CRM и LTV

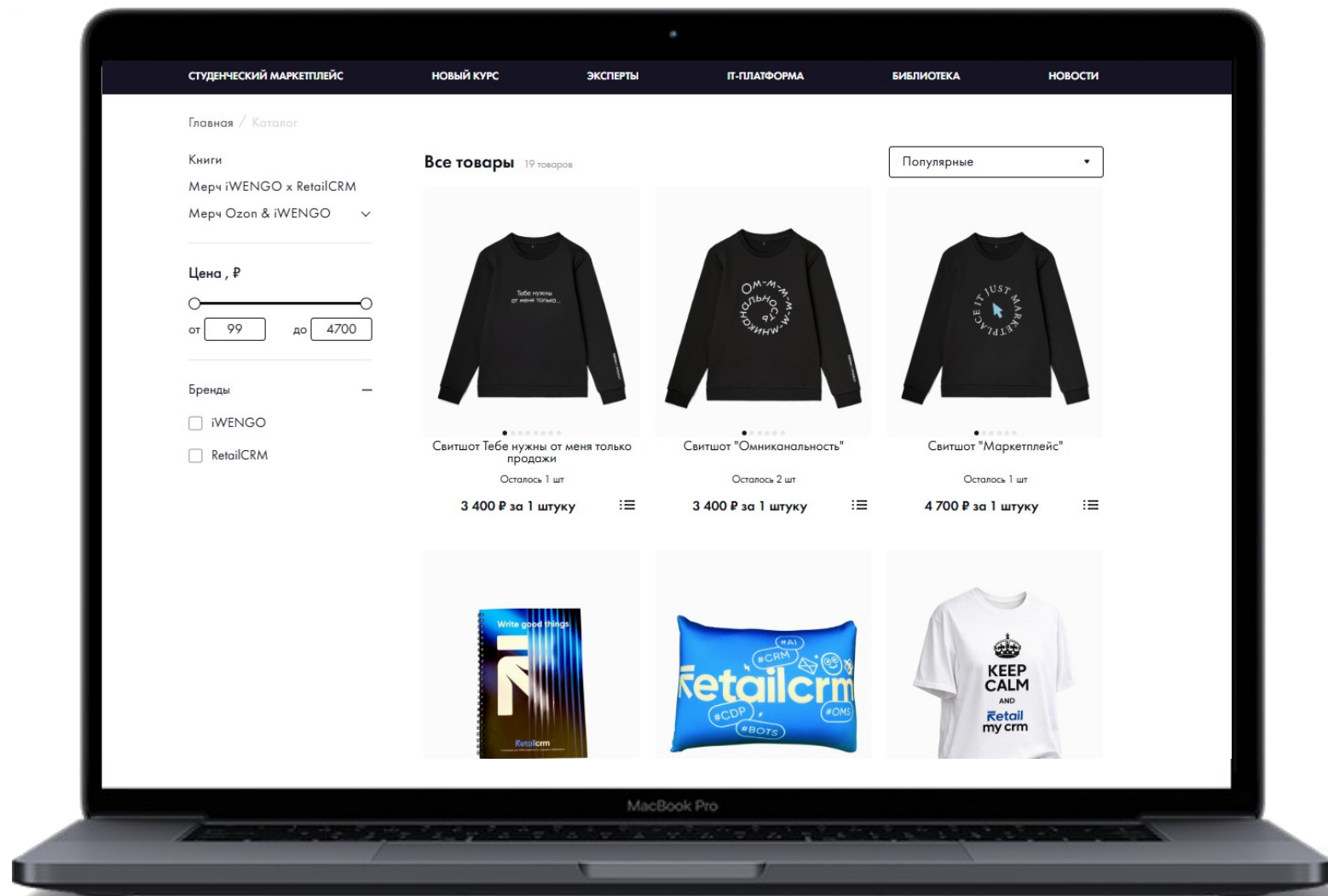
3 ноября 2026 - 3 марта 2027

Преимущества курса

1

ПРАКТИКА НА РЕАЛЬНОМ E-COMMERCE: СТУДЕНЧЕСКОМ МАРКЕТПЛЕЙСЕ АЙВЕНГО МАРКЕТ

Каждый студент сам разместит и продаст товары, получит отзывы клиентов и сделает работу над ошибками



2

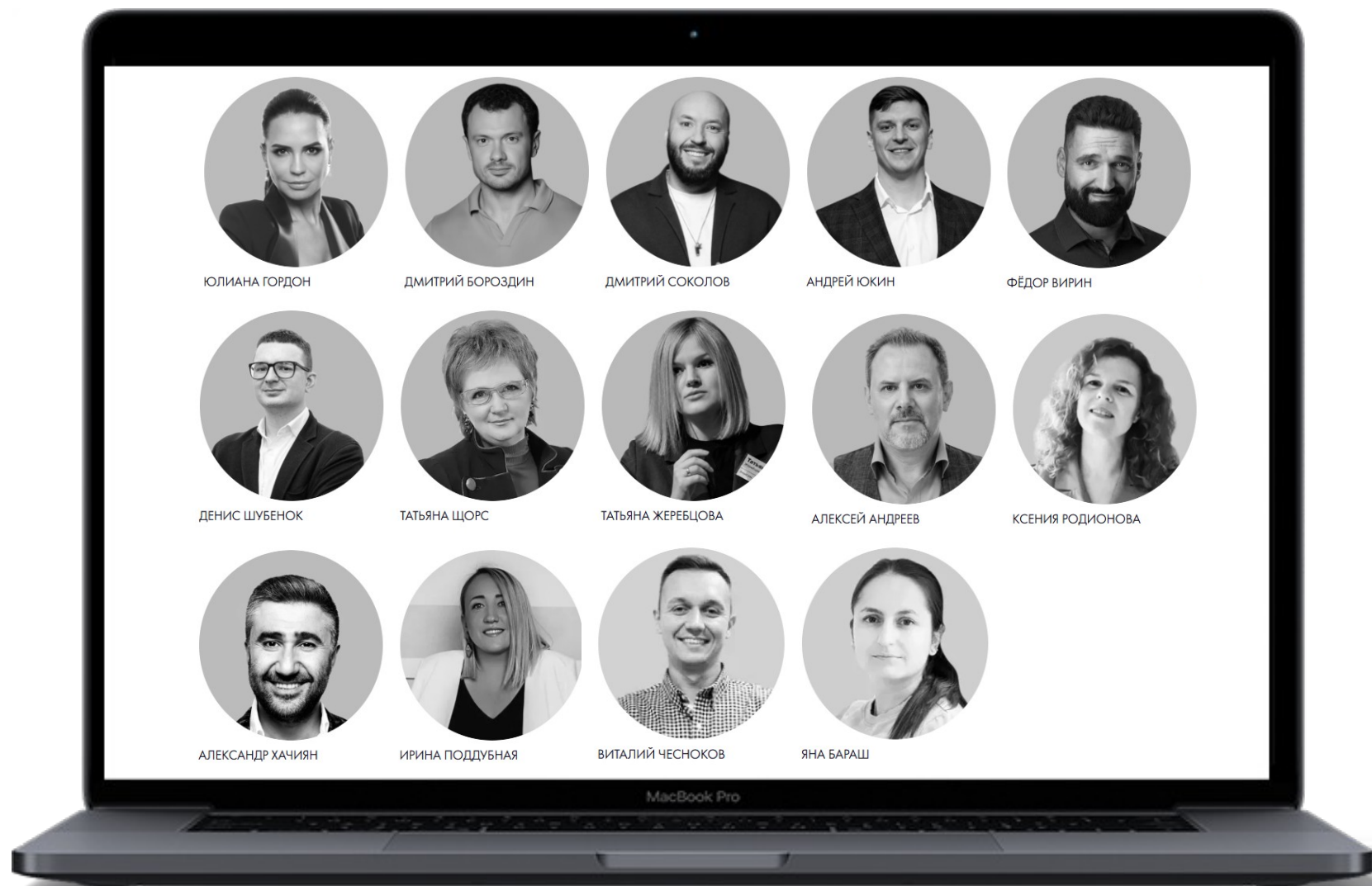
УНИКАЛЬНЫЙ СОСТАВ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

Владелец компании
Retail CRM

Вице-президент Альфа
Банка

Топ-менеджер
Inventive Retail Group

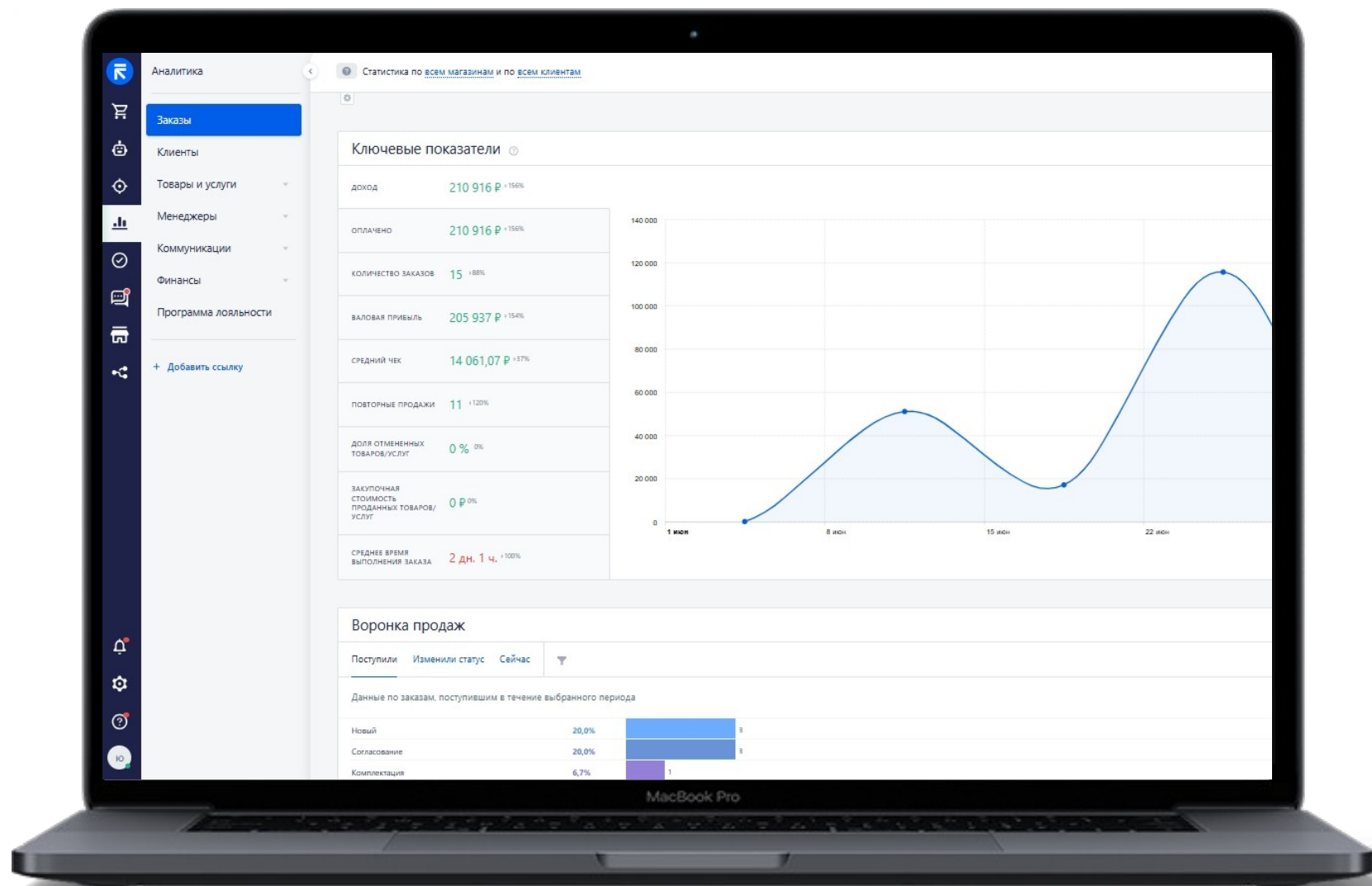
И не только....



3

CRM модуль с практическими инструментами управления LTV

Каждый студент
разработает E-commerce
CRM стратегию и
попробует инструменты
CRM в настоящей системе



4

80% ЗНАНИЙ СРАЗУ ПОЛУЧАТ ПРИМЕНЕНИЕ НА ПРАКТИКЕ

Каждый студент
сделает 4 проекта:
2 стратегических и
2 тактических

1

План развития бизнеса по стратегическим секторам E-commerce

Разработка стратегии бизнеса по стратегическим секторам E-commerce бизнеса по методике OPS. На выбор: DTC-модель вашего интернет-магазина, Продажи на маркетплейсах, Свой нишевый маркетплейс, Омниканальный ритейл.

2

Аналитическая бизнес-модель интернет-магазина или маркетплейса

Практическое использование методологии CJM (Customer Journey Map) для выбранного проекта: весь путь клиента по 3-м воронкам конверсии в E-commerce. Вам предстоит пройти полный путь Mystery Shopping по выбранному сценарию и составить Action Plan по устранению разрывов CJM на всех этапах.

3

CRM стратегия по сегментам клиентской базы

RFM-сегментация. Аналитика клиентских баз данных.
Инструменты монетарного и немонетарного CRM.
Бюджетирование и KPIs.

4

Индивидуальный план действий на 2027 год

После прохождения каждого учебного блока студент составляет Практический план применения полученных знаний. Каждый План лично проверяется преподавателями.

4

Работа в группах совместно с ведущими компаниями рынка

Студенты работают над кейсами в группах, обмениваясь опытом.

Работы принимают опытные эксперты из известных компаний

Пример рабочей группы проекта E-commerce

Нелли Соловей - Руководитель отдела операционной платформы электронной коммерции



Дмитрий Белоусов - Директор по операционному маркетингу



Екатерина Омеляненко - Директор филиала



Александр Буренков - Заместитель руководителя интернет-проектов



Пример экспертного жюри

Валерия Лиховицкая — Менеджер по электронной коммерции, «Биннофарм Групп».



Ольга Маклин — Category Manager, Johnson & Johnson



Ольга Быкова — Менеджер по развитию брендов Hayat Marketing (бренды Papia, Familia, Molped, Bingo).



Юлия Ивиницкая — независимый эксперт по развитию продаж на маркетплейсах, консультант компаний в сфере E-commerce, ex AliExpress, Wildberries, KupiVIP



5

Официальные документы с регистрацией в государственной системе ДПО

Каждый кто успешно сдаст Дипломный проект по E-commerce получит Диплом и Сертификат с регистрацией в государственной системе ФИС ФРДО



Дайджест

Общая продолжительность программы

250 академических часов:

Видеоуроки и практические задания	164 ак.ч.
Вебинары	28 ак.ч.
Выполнение групповых заданий	18 ак.ч.
Самостоятельная работа	24 ак.ч.
Спец.блоки	16 ак.ч.

МОДУЛЬ 1. Классика E-commerce

Собрать целостную систему E-commerce: от бизнес-модели и ассортимента до технологий, аналитики и команды.

Ключевые темы модуля

Воронки конверсии и бизнес-модели E-commerce

Ассортиментная, ценовая и маркетинговая стратегии

ИТ и технологии E-commerce

Аналитика и KPIs

Оргструктура и команда

ИТОГ МОДУЛЯ

Проработанная E-commerce-стратегия

Аналитический бизнес-план с KPIs.

Практика — на настоящем
студенческом маркетплейсе.

МОДУЛЬ 2. CRM в E-commerce

Перевести работу с клиентом из набора действий в управляемую систему роста LTV.

Операционный CRM

Воронка заказов

CJM и клиентский путь

Клиентский сервис

SLA и политика компенсаций

KPI клиентского сервиса

Аналитический CRM

RFM-сегментация

CRM-стратегия

CRM-инструменты

Управление клиентской базой

Бюджетирование

РЕЗУЛЬТАТ

Проработанная CRM-стратегия и рассчитанные KPIs.

Практикум — на настоящей CRM-системе.

МОДУЛЬ 3. Практика прибыльного E-commerce

Соединить CRM, клиентский сервис и аналитику с задачей роста прибыльности в E-commerce.

Ключевые темы модуля

CRM и прибыльность E-commerce

CRM-стратегия и золотые правила

Клиентский сервис и ИИ

CRM-аналитика и управление LTV

Практикум на студенческом маркетплейсе

ИТОГ МОДУЛЯ

Практика прибыльного E-commerce

CRM, клиентский сервис и аналитика
LTV — на студенческом
маркетплейсе.

Программа курса

МОДУЛЬ 1.

КЛАССИКА E-COMMERCE

МОДУЛЬ 1. КЛАССИКА E-COMMERCE

Модуль 1. Классика E-commerce

Вводный урок
1 ак. ч

1 E-commerce –
драйвер роста
1 ак.ч

2 Основные инструменты E-commerce: воронки конверсии онлайн-бизнеса, CJM
3,5 ак.ч

3 Бизнес-модель
товарного
E-commerce
5 ак.ч

4 Ассортиментная
стратегия
4,5 ак.ч

5 Стратегия
ценообразования
4,5 ак.ч

6 Приветственный вебинар.
One page strategy
18:00–21:00

ГЗ Групповое задание:
OPS. Стратегия развития
продаж в онлайн-каналах
на одном листе

7 Вебинар «Актуальные тренды
рынка E-commerce»
18:00–21:00

8 Q&A вебинар: «Работа над E-com
стратегией». Ответы на вопросы по
блокам
18:00–21:00

9 IT-системы
E-commerce

10 Разработка сайта
5,5 ак.ч

11 Принципы организации
веб-витрины. Золотые
правила юзабилити
5,5 ак.ч

12 Вебинар: Разговор
бизнес ИТ
18:00–21:00

13 Продающая
карточка товара
9 ак.ч

МОДУЛЬ 1. КЛАССИКА E-COMMERCE

14 Работа с вопросами и отзывами 5 ак.ч	15 Основы поискового маркетинга SEO (SEM) 12,5 ак.ч	16 Вебинар «Управление поисковой оптимизацией и SEO в эпоху AI» 18:00–21:00	17 Маркетинговая стратегия. Фронт-энд и Бэк-энд маркетинг. Бюджетирование и KPIs маркетинга 12,5 ак.ч
18 Вебинар. «Построение бизнес-модели E-commerce методом воронок и поискового спроса» 2 ак.ч	19 Вебинар. «Повышение эффективности бизнеса методом CJM: Customer Journey Map и Mystery Shopping» 2 ак.ч	20 Управление операциями и логистикой 10 ак.ч	
21 Защита группового задания "One Page Strategy"	22 Знакомство с групповыми заданием «CJM» (Customer Journey Map)	23 Консультация по групповым заданиям	24 Управленческая аналитика 2 ак.ч
25 Управление отношениями с клиентами 30 ак.ч	26 OMNICHANNEL MYSTERY SHOPPING Отчет: защита групповых заданий "Тайный покупатель + CJM" 18:00–20:30	Заклучение. Выпускной вебинар: итоги обучения, вручение сертификатов, награждение победителей 18:00–19:30	

МОДУЛЬ 2.

CRM В E-COMMERCE

МОДУЛЬ 2. CRM в E-COMMERCE

Вводный урок

Тема 1. Операционный CRM

1 Введение в CRM: воронки конверсии, LTV, понятие аналитического и операционного CRM
2 ч 30 мин

2 Воронка процессинга заказов Z
1 час 10 мин

3 Сквозные сбои в CJM заказа клиента. Кейс «Белого медведя»
50 мин

4 MYSTERY SHOPPING как способ анализа пути клиента CJM
6 ч 50 мин

5 Организационная структура операционного CRM
15 мин

6 Показатели эффективности операционного CRM
50 мин

7 Организационные инструменты CRM. Матрица клиентского сервиса
1 час 30 мин

8 Организационные инструменты клиентского сервиса. Политика компенсаций
1 час 25 мин

9 Сервисный и юридический инструмент SLA – Service Level Agreement
1 час 45 минут

10 «Золотые правила» клиентского сервиса в духе ZAPPOS
10 мин

11 Резюме. Краткий обзор CRM – систем
15 мин

12 Напутствие от Юлианы Гордон и Белого медведя
1 мин

МОДУЛЬ 2. CRM в E-COMMERCE

Тема 2. Аналитический CRM

13 Введение. LTV – менеджмент: методики расчета и подходы
1 ч 20 мин

14 Что означает частота заказов. Кейс Бедного парикмахера
10 мин

15 Цикл потребления товаров и услуг. Примеры из E-commerce
20 мин

16 Роль персонификации в управлении повторными покупками
15 мин

17 Кейс обрыва LTV
15 мин

18 RFM - сегментация клиентской базы
35 мин

19 Матрица переходов клиентов по сегментам
25 мин

20 Маркетинговая CRM-стратегия. Монетарные и немонетарные инструменты
20 мин

21 Кейсы монетарного и немонетарного CRM
1 ч 20 мин

22 Подходы и логика разработки программы лояльности
15 мин

23 Золотые правила Email маркетинга. Типология Email - коммуникаций
2 ч 25 мин

24 4 подхода к бюджетированию CRM
2 ч 15 мин

25 KPIs и CRM-отчёты по сегментам
25 мин

Практическое задание

Разработка CRM-стратегии

МОДУЛЬ 3.

ПРАКТИКА

E-commerce и CRM 2027

на тренажере студенческого маркетплейса

МОДУЛЬ 3. ПРАКТИКА E-COMMERCE И CRM-2027

**1 Влияние CRM на прибыльность
E-commerce**

Преподаватель:
Юлиана Гордон
45 мин

**2 Трехатомная модель CRM как новая
стратегия E-commerce**

Преподаватель:
Дмитрий Бороздин
45 минут

3 8 золотых правил CRM

Преподаватель:
Татьяна Жеребцова
45 минут

**4 Практикум
в «Песочнице»**

Настраиваем процессы клиентского
сервиса студенческого маркетплейса

**5 ИИ в клиентском сервисе: лучшие
практики применения ИИ**

Преподаватель:
Андрей Юкин
2 часа

**6 Практикум
в «Песочнице»**

Аналитика CRM и управления LTV
клиентов

Преподаватели школы «АЙВЕНГО»

БИЗНЕС ОПЫТ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ-ЭКСПЕРТОВ





Юлиана Гордон

Основатель бизнес-школы электронной коммерции
АЙВЕНГО и ИТ- платформы для запуска E-commerce



- В Интернет-торговле с 2005 года, 16 лет практического опыта, работала в OZON, eBAY/PayPal, Leroy Merlin, Мегафон, S7 Airlines, Билайн, МТС, AIZEL, везде отвечала за электронную коммерцию.
- Запустила 14 маркетплейсов с нуля.
- Председатель Экспертного Совета Центра Электронной Торговли. Участник рабочей группы при Минпромторге РФ по развитию стратегии отрасли электронной торговли России. Входит в рейтинг ведущих экспертов России по электронной коммерции. Победитель в номинации «Лучший руководитель года интернет-магазина» премии Оборот.ру.
- Награждена государственной наградой «Благодарность за большой вклад развитие электронной коммерции Республики Татарстан».
- 2014-2017 г. НИУ ВШЭ преподаватель по программе профессиональной переподготовки по курсу «Интернет-маркетинг».
- 5 профессиональных образований, включая международные

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Дмитрий Бороздин



FINN FLARE



I2 STOREEZ



- Предприниматель, эксперт в области цифровой трансформации ритейла, автоматизации продаж, CRM-маркетинга и E-commerce с опытом более 20 лет.
- В 2006 году стал сооснователем компании Intaro — одного из ведущих российских интеграторов и разработчиков решений для электронной коммерции. Компания входит в топ-10 E-commerce-разработчиков России и является лидером в разработке и интеграции CRM-решений для E-commerce. Среди клиентов: Fix Price, Askona, Inventive Retail Group, Finn Flare, «Бауцентр».
- С 2013 года — сооснователь и генеральный директор RetailCRM, одной из ведущих CRM-платформ для ритейла и E-commerce.
- В 2018 году запустил международный проект Simla.com для автоматизации продаж, сервиса и маркетинга в мессенджерах на рынках Европы и Латинской Америки.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Дмитрий Соколов



- **Старший вице-президент, директор по электронной коммерции Альфа-Банка.**
- Более 20 лет создает и масштабирует продукты, платформы и коммерческие экосистемы на стыке финтеха, E-commerce и digital.
- Построил программу лояльности «Альфа-Выгодно», запустил «Альфа-Пятницу» и первую в России карту рассрочки «Совесть».
- Управлял нефинансовыми сервисами: «Альфа-Тревел», «Заправки», «Афиша», а также партнерскими E-commerce-продуктами и витринами.
- Возглавляет в Альфа-Банке развитие E-commerce платформы как самостоятельного направления бизнеса. Платформа объединяет инструменты для запуска интернет-магазина и управления продажами на маркетплейсах, а также платежную инфраструктуру, финтех-сервисы, рекламу и аналитику в одном интерфейсе.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Денис Шубенок



Ашманов
и партнеры

● **Исполнительный директор «Ашманов и партнеры»**

● **Эксперт в направлениях:**

- SEM. Поисковый маркетинг
- ORM. Управление репутацией и формирование информационного фона в интернете
- Диджитал-маркетинг
- Ведущий эксперт ЭС ИРИ, экосистема «Реклама»
- Член программного комитета конференции Optimization:»Поисковый маркетинг и продвижение бизнеса в Интернете»

● МГТУ им Косыгина , инженер

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Фёдор Вирин



- **Директор аналитической компании Data Insight, вице-президент АРИР, один из ведущих российских экспертов и исследователей рынка электронной коммерции.**
- Более 20 лет работает на стыке E-commerce, интернет-маркетинга, аналитики и цифрового бизнеса.
- Сооснователь Data Insight, первого в России специализированного агентства, сфокусированного на исследованиях рынка электронной коммерции.
- **Области экспертизы**
 - рынок E-commerce,
 - аналитика и исследования электронной торговли, потребительское поведение,
 - интернет-маркетинг,
 - маркетплейсы,
 - цифровая трансформация ритейла
 - развитие онлайн-бизнеса.
- Спикер крупнейших отраслевых конференций и деловых мероприятий. Его экспертиза позволяет понимать, как трансформируется поведение покупателей, куда движется онлайн-торговля и какие изменения необходимо учитывать бизнесу при построении стратегии развития.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Андрей Юкин



I2 STOREEZ



LAZURIT



ELIS

- **Эксперт в области CRM-маркетинга, автоматизации продаж и цифровой трансформации клиентского сервиса.**
- Коммерческий директор RetailCRM.
- Более 16 лет опыта в IT и 10 лет в развитии CRM-маркетинга и E-commerce.
- **Области экспертизы**
 - внедрении CRM-систем,
 - повышении LTV,
 - автоматизации повторных продаж,
 - маркетплейсы,
 - применении AI в CRM-маркетинге
- Руководил направлением автоматизации бизнес-процессов компании.
- Возглавлял клиентский сервис InSales, реализовывал проекты цифровой трансформации для «РЖД Бонус», а также руководил IT-проектами в банковской и образовательной сферах.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Алексей Андреев

АЭТУАЛЬ

 **ВИНЛАБ**

METRO GROUP

LEROYMERLIN
Дом для Дома!

СТО, ИТ Директор
Преподаватель школы бизнеса МИРБИС

Область экспертизы

- ИТ-системы E-commerce ритейла
- Автоматизация комплексных бизнес-процессов
- Построение платформ электронной коммерции и маркетплейсов с нуля и до развитого продукта
- Создание, управление и развитие ИТ-команд
- Продуктовый подход

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Татьяна Жеребцова

- **Эксперт в области CRM, клиентского опыта (CX), цифровой трансформации и развития E-commerce с опытом более 10 лет.**
- С 2016 года работает в группе компаний RetailCRM и Intaro. Сегодня отвечает за развитие клиентского опыта, продажи новым клиентам, удержание и развитие действующей клиентской базы.
- Участвует в развитии продуктовых инициатив компании, реализовала внедрение RetailCRM Enterprise в крупных федеральных розничных сетях, руководила консалтинговым направлением и выстроила процессы сопровождения и развития клиентов.
- RetailCRM — одна из ведущих CRM-платформ для ритейла и E-commerce. Среди клиентов компании: Inventive Retail Group, Холодильник.ру, 12 STOREEZ, Lazurit, «Адамас», Gulliver, Lacoste, ELIS и более 25 000 магазинов по всему миру.
- Спикер ведущих отраслевых конференций, включая Ecom Expo и CRM-Маркетинг в Fashion.



12 STOREEZ



LAZURIT



ELIS

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Татьяна Щорс



- Занимала позиции Country Manager, COO, CEO крупных E-commerce компаний
- Имеет 26 лет управленческого опыта в бизнесе крупнейших компаний, таких как PepsiCo, VOLVO, BIC, Direct Group, OZON.ru, WardHowell. Реализованы масштабные E-commerce проекты по построению складских комплексов с внедрением новых технологий фулфилмента.
- Создавала и запускала первый в России операционно-логистический комплекс для интернет – торговли «Горизонт -1» (г. Тверь) для OZON.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Ирина Поддубная



- **Эксперт в области построения E-commerce сообществ.**
- Основатель клуба директоров топ-100 интернет-магазинов РФ и крупнейших E-commerce проектов. Ecomweekend.ru
- Идеолог нового формата выездного модульного обучения для e-com и диджитал специалистов FreshCamp.ru
- **Эксперт в направлениях:**
 - Клиентский опыт и CJM
 - Бизнес-процессы интернет-магазина
 - Формирование команды
 - Разработка стратегии и KPIs
- Основатель клуба директоров топ-100 интернет-магазинов РФ и крупнейших ecommerce проектов. Ecomweekend.ru
- РАНХИГС «Финансы и кредит. Фин. Менеджмент»
- ВШЭ БИ «Менеджмент в сфере электронного бизнеса и интернет проектов»
- Высшая школа экономики и бизнес информатики

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Виталий Чесноков

QSOFT



- Генеральный директор QSOFT. В бизнесе более 15 лет.
- Прошел карьерный путь от программиста, тимлида и руководителя отдела до генерального директора QSOFT – ведущего веб-интегратора в России.
- **Эксперт в направлениях:**
 - Product management E-com
 - Клиентский опыт и CJM
 - Digital project management
 - Бизнес-процессы интернет-магазина и маркетплейса
- МГГУ - специальность САПР
- CDTO Сколково

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Яна Бараш

OZON

- Директор юридического департамента Medicata – первой в России компании, запустившей Электронный рецепт.
- Более 17 лет опыта, из них более 10 лет - в OZON.ru
- Сопровождает процессы подготовки ключевых договоров, пользовательских соглашений, условий программ лояльности (среди запущенных ранее – программы Сбербанк Спасибо и ВТБ Коллекция)
- Принимает участие в разработке проектов нормативно-правовых актов, в частности регулирующих дистанционную продажу лекарственных препаратов.
- В 2016 году добилась судебного признания неотносимости курьерских компаний к операторам по приему платежей в понимании Федерального закона № 103-ФЗ от 03.06.2009 «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами».

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Ксения Родионова



Управляет развитием электронной коммерции в YUM! Brands (KFC).

12 лет опыта в бизнесе крупнейших компаний таких как Sony, Otto Group, Castorama, Лента, Вкусвилл. Занимала позиции CPO и Head of e-comm. Опыт как в России, так и в Германии/Испании.

Эксперт в направлениях

- Product management в eCom
- Формирование команды
- Разработка стратегии и KPIs
- Внедрение инструментов сквозной аналитики
- Клиентский опыт и CJM
- Бизнес процессы интернет магазина

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



Александр Хачиян



● Генеральный директор AWG, сооснователь платформы SkillStaff.

● **Области экспертизы:**

- Ритейл и электронная коммерция;
- Цифровая трансформация ритейла;
- Цифровая трансформация бизнеса;
- Омниканальность для ритейла;
- Трансформация ритейла в омни с помощью IT;
- Выявление зон роста с помощью IT;
- IT-аудит;
- Разработка и внедрение омниканального маркетинга;
- Аутстаффинг;
- Инфраструктурные проекты в сфере умного города на базе IoT.

Условия успешного окончания курса

КРИТЕРИИ УСПЕШНОГО ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА

Теория

Изучена на 95% по
прогрессу

Тесты и задания по блокам

Все тесты и задания по
блокам успешно сданы

E-commerce Plan

Заполнен по каждому
разделу

Групповое задание 1

One Page Strategy

Защита TBC 2027 г

Групповое задание 2

CJM & Mystery Shopping

Защита TBC 2027 г

Выпускная аттестационная работа на выбор

Стратегия E-commerce
CJM & Mystery Shopping

Защита TBC 2027 г

Если студент по весомым причинам не смог принять участие в выполнении двух групповых заданий, ему школой будет дано индивидуально дополнительное задание в качестве альтернативы групповой работе. Однако школа настоятельно рекомендует участвовать в работе группы для выработки навыков управления проектами и обмена опытом и знаниями с другими бизнесами.

Документы об окончании курса

РЕЗУЛЬТАТ: ДИПЛОМ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКЕ И СЕРТИФИКАТ ПО CRM

Вы получите:

- диплом о профессиональной переподготовке по квалификации «Управление проектами в сфере электронной коммерции»
- сертификат по CRM

и повысите свою ценность на рынке труда.



О школе электронной коммерции АЙВЕНГО

ОБУЧАЕМ E-COMMERCE и CRM с 2017 года



- Основана в 2017 году Юлианой Гордон – признанным экспертом E-commerce России
- Комплексное бизнес-образование, с глубоким погружением в исследование рынка, продукта, клиента, ресурсов, специфику и технологии E-commerce-бизнеса.
- Программа построена исключительно на практическом опыте мировых и российских E-commerce-компаний.
- Инструменты, которые вы внедряете в бизнес в процессе обучения, приносят результаты.
- Преподаватели – только практики и ведущие эксперты E-commerce
- Методология обучения позволяет студентам максимально практически применять знания, задания имеют прямое отношение к бизнесу и профессиональной сфере.
- Государственная образовательная лицензия № 039379. На выходе с курса: Удостоверение государственного образца и сертификат.

АЙВЕНГО В ЦИФРАХ

> 16 000

студентов
за 9 лет работы Школы

9,7

баллов из 10
NPS-оценка курса и спикеров
по итогам анонимных
анкет-опросов студентов

+26%

прирост конверсии
от внедрения изменений на
основе полученных знаний в
ходе образовательного курса

18

нишевых маркетплейсов
построили наши студенты.
> 14 тыс вышли на федеральные
маркетплейсы с нуля

243

новых интернет-бизнесов
запустили наши студенты.
Более 200 компаний улучшили
свои показатели в онлайн-канале

+43,7

млрд. руб*.
Суммарный бизнес-эффект от
внедрения изменений после обучения.
40-400% рост продаж

* Валовые доп.продажи по обороту, экспертная оценка по кейсам
218 студентов по включая корпоративный сегмент

НАШИ СТУДЕНТЫ –ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ РОССИИ И МИРА

PHILIPS



ЕВРАЗ

DANONE

DECATHLON

Disney

Nestlé

Dior



HUGGIES
ULTRA DRY NAPPIES

GROHE



re:Store



MARS



Bonduelle



Золотое Яблоко



ЭТМ

LOVE REPUBLIC

НАШИ СТУДЕНТЫ –ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ РОССИИ И МИРА



НАШИ СТУДЕНТЫ –ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ РОССИИ И МИРА

Gulliver®

kover.ru

SAMSUNG

QSOFT

LVMH
/ Beauty

ADAMAS

PLANTA-ROSA

Conte
elegant
WOMEN'S COLLECTION

ЯРОСЛАВСКИЕ
КРАСКИ®

wine
SHOPPER

crockid

Timotei

Комус

X5

ФАРМАИМПЕКС

LAPIN HOUSE

ЧИСТАЯ
ЛИНИЯ

Yandex Market

БРОННИЦКИЙ
ЮВЕЛИР

МЕГАФОН

Binnopharm
group

ЧЕРНЫЙ ЖЕМЧУГ

Lifescan

СОЮЗСПЕЦОДЕЖДА

НАШИ СТУДЕНТЫ –ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ РОССИИ И МИРА



C O C O S
moscow



sesderma[®]
listening to your skin



CALZEDONIA



Северсталь

Poison
Drop



РЕС
ПУБЛ
ИКА



Бархатные
ручки



> 16 000 студентов за 9 лет

СОТРУДНИЧЕСТВО



Администрация
Президента
Республики Татарстан

4 000 +

предпринимателей из 11-ти районов
республики прошли обучение

2 890

вышли на
маркетплейсы

14,4

млрд ₽
продаж



**МАРКЕТПЛЕЙС.
ЛЕГКО**

iWENGO
E-COMMERCE BUSINESS SCHOOL



БЛАГОДАРНОСТИ

КАБИНЕТ МИНИСТРОВ
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН



ТАТАРСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
МИНИСТРЛАР КАБИНЕТЫ

РАСПОРЯЖЕНИЕ

БОЕРЫК

25.06.2021

г.Казань

№ 1226-р

За многолетний плодотворный труд и личный вклад в развитие электронной торговли в Республике Татарстан объявить Благодарность Кабинета Министров Республики Татарстан Гордон Юлиане Сергеевне, генеральному директору Общества с ограниченной ответственностью «Айвенго» и Общества с ограниченной ответственностью «Мобильные платежные решения».

Премьер-министр
Республики Татарстан



А.В.Песошин

КАБИНЕТ МИНИСТРОВ
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН



ТАТАРСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
МИНИСТРЛАР КАБИНЕТЫ

БЛАГОДАРНОСТЬ

За многолетний плодотворный труд и личный вклад в развитие электронной торговли в Республике Татарстан

Гордон Юлиане Сергеевне

генеральному директору Общества с ограниченной ответственностью «Айвенго» и
Общества с ограниченной ответственностью «Мобильные платежные решения»

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

А.В.ПЕСОШИН

Казань, 2021 год

Даты курса: 03 ноября 2026 – 03 марта 2027

Стоимость обучения: 169 000 рублей

Повторным студентам и группам от 3-х человек

скидка 15%

Присылайте заявки

sales@iwengo.ru