

Словарь нейроменеджера для нормальных людей

50 слов из мира маркетингов и нейросетей — простым языком, с примерами из обычной жизни.

10 минут на чтение · в конце мини-тест

Если вы хоть раз слышали слово «маркетплейс» и думали: «вроде понимаю, но если спросят – поплыву», – этот словарь для вас.

Здесь 50 слов, которыми пользуются менеджеры маркетплейсов и те, кто работает с нейросетями. Всё разложено на простом языке, с примерами из обычной жизни.

Прочитать можно за 10 минут. После этого вы уже спокойно разговариваете с людьми из этой ниши – не делаете вид, а правда понимаете, о чём речь.

В конце – короткий тест на 10 вопросов. Просто чтобы проверить себя, без оценок.


01

Маркетплейсы

что это вообще такое


1 Маркетплейс (МП)

Большой интернет-магазин, в котором торгуют сразу тысячи независимых продавцов. Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет – это маркетплейсы.

 Представьте крытый рынок выходного дня: один навес, под ним сотни прилавков. Маркетплейс устроен так же, только онлайн.


2 Селлер

Тот, кто продаёт свои товары на маркетплейсе.

 Если ваша знакомая шьёт детскую одежду и продаёт её на Wildberries – она селлер. Слово «продавец» в этой нише почти не используют.


3 Менеджер маркетплейсов

Человек, который ведёт магазин продавца: следит за карточками, остатками, отвечает на отзывы, запускает рекламу.

 Это как администратор офлайн-магазина. Только всё происходит не в торговом зале, а в личном кабинете на сайте маркетплейса.


4 Нейроменеджер

Менеджер маркетплейсов, который умеет использовать нейросети, чтобы делать ту же работу за час, а не за день.

 Раньше менеджер писал описания для 30 товаров три часа. Теперь нейросеть пишет их за десять минут – менеджер только проверяет и поправляет.


5 Карточка товара

Страница одного товара на маркетплейсе: фотографии, название, описание, цена, отзывы.

 Это как ценник в магазине, только большой, с картинками и подробностями. От качества карточки зависит – купят товар или пройдут мимо.


6 SKU

Артикул товара, его уникальный номер.

 У одной куртки три цвета – это три разных SKU. Как штрих-коды в «Пятёрочке»: каждому варианту – свой номер.


7 Листинг

Все товары продавца, выложенные на маркетплейсе.

 Если в магазине у вас 50 разных товаров, ваш листинг – это 50 карточек. «Расширить листинг» = добавить новые товары.


8 FBO

Когда продавец сдаёт товары на склад маркетплейса, и маркетплейс сам их хранит, упаковывает и отправляет покупателям.

 Привезли 100 коробок на склад Wildberries – дальше WB всё делает сам. Продавец только следит, чтобы товар не закончился.


9 FBS

Когда продавец хранит товары у себя дома или на своём складе, а маркетплейс только показывает их покупателям и принимает заказы.

 Заказали – вы сами упаковали и отвезли в пункт выдачи. Подходит, если товаров мало или они хрупкие.


10 Поставка

Привоз партии товара на склад маркетплейса.

 Раз в неделю или в месяц продавец собирает коробки и везёт их на склад. Не привёз вовремя – товар закончился, продажи встали.


11 Остатки

Сколько штук товара ещё лежит на складе и доступно для продажи.

 Если остатков ноль – карточка перестаёт продавать. Менеджер каждое утро проверяет остатки, чтобы не упустить деньги.


12 Выкуп

Заказ, который покупатель забрал и оставил себе.

 Заказали 100 платьев, выкупили 70 – процент выкупа 70%. Чем выше, тем выгоднее: маркетплейс берёт меньше комиссии за лишнюю логистику.


13 Возврат

Когда покупатель забрал товар, потом вернул его обратно.

 В одежде нормально, что возвращают каждое второе платье – там часто «не подошёл размер». А в бытовой химии возвратов почти нет.


14 Рейтинг

Средняя оценка товара по отзывам, от 1 до 5 звёзд.

 Если рейтинг ниже 4,5 – карточку реже показывают в поиске. Поэтому отзывы не «приятная мелочь», а главный двигатель продаж.


15 Продвижение

Всё, что делается, чтобы поднять карточку в поиске и показать её большему числу людей.

 Это слово ёмкое. За ним обычно стоит куча конкретных задач: реклама, фото, тексты, работа с отзывами, акции.

16 Внутренняя реклама

Платное продвижение карточки внутри самого маркетплейса.

 Селлер платит Wildberries – Wildberries показывает его карточку выше в поиске. Похоже на рекламу в Яндексe, только всё происходит не на стороне, а внутри магазина.

17 Себестоимость

Сколько стоит сам товар плюс всё, что нужно, чтобы он попал на склад: упаковка, доставка от поставщика, маркировка.

💡 Купили платье у поставщика за 300 ₽, упаковка 20 ₽, доставка 30 ₽ – себестоимость 350 ₽. Меньше этого продавать нельзя – будет минус.

18 Маржа

Сколько денег остаётся после того, как заплатили за сам товар. До всех остальных расходов.

💡 Купили за 300, продали за 1000 – маржа 700. Это «верхний» доход, из которого ещё всё вычитается.

19 Маржинальность

Та же маржа, только в процентах от цены продажи.

💡 В примере выше – 70%. Чем выше маржинальность, тем больше «жира», чтобы выдержать рекламу и комиссию маркетплейса.

20 Комиссия

Процент, который маркетплейс забирает себе с каждой продажи.

💡 Wildberries берёт около 15–25% – зависит от категории. Это плата за то, что они привели покупателя и выдали ему заказ.


21 ДРР (доля рекламных расходов)

Сколько процентов выручки селлер тратит на рекламу.

💡 Продали на 100 000 ₽, на рекламу ушло 15 000 ₽ – ДРР 15%. Если ДРР выше маржинальности, селлер работает в минус.


22 Юнит-экономика

Расчёт прибыли с одной проданной штуки. Самая важная таблица в работе менеджера.

 Купил за 300, продал за 1000, минус комиссия, реклама, доставка, упаковка – осталось 150 ₽ чистыми. Эти 150 ₽ – и есть юнит-экономика.

23 Рентабельность

Чистая прибыль в процентах от выручки. Самый честный показатель здоровья бизнеса.

 У среднего селлера на Wildberries рентабельность около 5%. То есть с каждых 100 ₽ выручки в карман капает 5 ₽.

24 ROI

Сколько денег вернулось на каждый вложенный рубль (включая прибыль).

 Вложили 100 000 ₽, получили обратно 130 000 ₽ – ROI 30%. В рекламе на маркетплейсах хороший ROI – от 200%.


25 Точка безубыточности

Сколько штук нужно продать, чтобы выйти в ноль (не в плюс – просто не в минус).

 Если за месяц вы должны продать 50 штук, чтобы покрыть все расходы, – это и есть ваша точка безубыточности. Всё, что выше, идёт в прибыль.


26 Оборачиваемость

Как быстро товар на складе превращается в продажи.

 Привезли 100 курток, за месяц продали 80 – оборачиваемость хорошая. Лежат полгода – деньги заморожены, склад «съедает» товар комиссией за хранение.


27 Конверсия (CR)

Сколько процентов из тех, кто открыл карточку, в итоге купили товар.

 100 человек заглянули в карточку, 5 купили – конверсия 5%. Чем выше, тем лучше работает карточка.


28 CTR

Сколько процентов из тех, кто увидел карточку в поиске или рекламе, кликнули на неё.

 Из 1000 показов – 30 кликов, CTR 3%. Главное в МП – сначала заставить кликнуть на твою карточку, а не на соседнюю.


29 ABC-анализ

Способ разделить товары на три группы: А – приносят 80% выручки, В – 15%, С – 5%.

 Это как с продуктами в холодильнике. Молоко и хлеб берут постоянно – это А. Икру – иногда, В. Забытые специи – почти никогда, С. В А – вкладываются, В – держат, С – убирают.


30 Ассортиментная матрица

Полная таблица всех товаров селлера: что есть, в каких категориях, по каким ценам.

 Это меню в ресторане. Только не для гостей, а для самого селлера – чтобы видеть, что вообще у него есть.


31 Нейросеть

Программа, которая обучилась на миллионах текстов и картинок и теперь умеет писать, рисовать, отвечать на вопросы.

 Похоже на очень начитанного помощника. Прочитал всё, что есть в интернете, и теперь готов отвечать. Но иногда фантазирует – об этом ниже.


32 Искусственный интеллект (ИИ)

Общее слово для всех программ, которые умеют то, что раньше умел только человек: понимать речь, узнавать лица, писать тексты.

 Алиса в колонке – это ИИ. Распознавание лица в телефоне – тоже ИИ. Нейросеть – это один из видов ИИ.


33 LLM (большая языковая модель)

Тип нейросети, который специально обучен работать с текстом: писать, переводить, отвечать.

 LLM – это «движок» под капотом ChatGPT, GigaChat, YandexGPT. Слово часто слышите – пугаться не надо, это просто умный текстовик.

34 ChatGPT

Самая известная нейросеть от американской компании OpenAI. Умеет вести диалог, писать тексты, помогать с задачами.

 В России работает через VPN. У нас есть свои аналоги – GigaChat от Сбера и YandexGPT от Яндекса. Пользоваться ими можно без VPN и бесплатно.

35 Промпт

Запрос, который вы пишете нейросети. Чем точнее запрос – тем лучше ответ.

💡 «Напиши описание для красной куртки» – слабый промпт. «Напиши описание женской красной куртки на осень, до 500 знаков, для женщин 35+, с упором на тепло и удобство» – хороший промпт.

36 Токен

Кусочек слова, которым «думает» нейросеть. Примерно – два-три символа.

💡 Слово «маркетплейс» – это 3-4 токена. Зачем это знать: некоторые нейросети считают деньги по токенам – длинный запрос дороже короткого.

37 Контекст

Объём текста, который нейросеть удерживает в одном разговоре, не забывая.

💡 Грубо: «оперативная память» помощника. У современных моделей контекст огромный – можно скормить целую книгу. У старых забывал каждые 5-10 сообщений.

38 Галлюцинация

Когда нейросеть уверенно пишет неправду – выдумывает факты, имена, даты.

💡 Самая большая опасность. Спросили: «когда родился Пушкин» – ответит правильно. Спросили: «какие книги написал Иван Иванов из Тулы» – может выдумать пять штук. Всегда проверять важные факты.


39 Генерация

Сам процесс, когда нейросеть создаёт текст или картинку по вашему запросу.

💡 «Сгенерировать описание» – значит «попросить нейросеть его написать». «Сгенерировать картинку» – попросить нарисовать.

40 Чат-бот

Программа, которая отвечает на вопросы в чате – обычно по простым сценариям, не сама по себе умная.

 Тот, кто пишет вам в Wildberries «здравствуйте, чем помочь» – это чат-бот. Часто его потом «прокачивают» нейросетью, чтобы он стал умнее.


41 Голосовой ассистент

Нейросеть, с которой можно разговаривать голосом.

 Алиса от Яндекса, Маруся от VK, Сири на айфоне. По сути – то же, что текстовая нейросеть, только слушает и отвечает голосом.

42 Нейросеть для картинок

Отдельный тип нейросети, который рисует изображения по вашему текстовому описанию.

 Шедевр от Яндекса, Kandinsky от Сбера. Пишете «рыжий кот в очках на даче» – получаете картинку. Внутри устроены иначе, чем текстовые, но пользователю это неважно.


04

Работа на себя

на чём держится профессия

43 Фриланс

Работа на себя, без официального трудоустройства. Сам ищешь клиентов, сам ставишь цены.

 Менеджер маркетплейсов – почти всегда фриланс. У одного селлера ведёшь магазин, у другого ведёшь рекламу, у третьего – просто отвечаешь на отзывы.

44 Самозанятый

Самый простой налоговый статус для фрилансера в России. Платишь 4-6% налога с дохода, без отчётов.

💡 Зарегистрироваться – 5 минут в приложении «Мой налог». Нужен, если работаете с физлицами или с компаниями – без него с вами просто не смогут платить «по-белому».

45 Кейс

Пример выполненной работы: что было, что сделали, что получилось.

💡 «Кейс: за 2 месяца подняли продажи у селлера с 200 000 ₽ до 600 000 ₽ в месяц». Без кейсов клиенты не верят словам. С 2-3 кейсами – берут на работу.

46 Портфолио

Папка или сайт со всеми вашими кейсами, чтобы показать клиенту.

💡 Удобнее всего собирать в Notion или Google Документах. Клиенту скидываете одну ссылку – он смотрит и принимает решение.

47 Оффер

Предложение клиенту: что вы делаете, за сколько и в какие сроки.

💡 Не «давайте обсудим», а конкретно: «веду магазин, отвечаю за карточки, рекламу и отзывы, цена 30 000 ₽ в месяц, отчёт раз в неделю». Чёткий оффер – главный навык продажи себя.


48 Воронка продаж

Путь клиента от первого касания до оплаты, разбитый на ступени.

💡 Увидел рекламу → зашёл в чат → получил полезный материал → пришёл на бесплатный урок → купил курс. Каждая ступень – это «воронка». На каждой части людей отваливается, и это нормально.


49 Лид

Человек, который проявил интерес, но ещё не заплатил.

 Подписался на бесплатный мини-курс — он лид. Купил основной курс — он уже клиент. Главная задача в воронке — превращать лидов в клиентов.

50 KPI

Цифра, по которой оценивают работу. У менеджера МП обычно — рост выручки, рейтинг карточек, скорость ответа на отзывы.

 Не «вы хорошо работаете», а «выручка выросла на 40% за квартал». Конкретно. Без KPI клиент рано или поздно скажет: «что-то не вижу результата». С KPI спорить не о чем — цифра есть.



Мини-тест: проверьте себя

Закройте словарь и попробуйте ответить.

- 1 Чем отличается FBO от FBS?
- 2 Что значит, если у товара рентабельность 5%?
- 3 Что такое промпт и почему от него зависит результат?
- 4 Что такое галлюцинация у нейросети?
- 5 Зачем менеджеру маркетплейсов оформлять самозанятость?
- 6 Что такое юнит-экономика – простыми словами?
- 7 Чем отличается лид от клиента?
- 8 Что значит CTR 3%?
- 9 Что показывает ABC-анализ?
- 10 Какая разница между маржой и маржинальностью?

Ответы

1. FBO – товар лежит на складе маркетплейса, маркетплейс сам всё делает.
FBS – товар лежит у селлера, маркетплейс только принимает заказы.
2. С каждых 100 ₹ выручки селлер кладёт в карман 5 ₹ чистой прибыли.
3. Промпт – это запрос к нейросети. Чем он точнее (для кого, в каком стиле, какого объёма), тем лучше получится результат.
4. Это когда нейросеть уверенно пишет неправду – выдумывает факты, имена, даты. Поэтому важные вещи всегда нужно проверять.
5. Чтобы платить минимальный налог (4-6%) и иметь возможность работать с компаниями «по-белому», без серых схем.
6. Это расчёт прибыли с одной проданной штуки: цена минус все расходы (товар, комиссия, реклама, доставка, упаковка). Если в плюсе – продавать выгодно.
7. Лид – проявил интерес, ещё не заплатил. Клиент – уже заплатил.
8. Из каждой 1000 показов карточки 30 человек кликнули по ней.
9. Какие товары приносят основные деньги (А), какие средние (В), какие почти не продаются (С). Помогает понять, во что вкладываться, а что убрать.
10. Маржа – это сумма в рублях. Маржинальность – та же сумма, но в процентах от цены продажи.

Если ответили хотя бы на 6 – вы уже разговариваете на одном языке с людьми из ниши. Это хороший старт.

Надеюсь, что после прочтения этого словаря основные термины вам стали проще и понятней. До встречи!

Виталий Окунев и школа Online Skills