WB

WILDBERRIES · SELLER GUIDE

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО СЕЛЛЕРА

ИЗДАНИЕ 2026 · 17 СТР.

ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРОДАВЦОВ МАРКЕТПЛЕЙСА

КАК ПРОДАВАТЬ НА WILDBERRIES

7 шагов от выбора ниши до первых 100 заказов: как посчитать юнит-экономику, без ошибок отгрузить поставку на склад WB, собрать карточку с высоким CTR и выйти в ТОП выдачи.

Пошаговый план внутри →

Чек-лист + шаблоны

07	17	02	30
ШАГОВ ЗАПУСКА	СТРАНИЦ ПРАКТИКИ	ЧЕК-ЛИСТА ВНУТРИ	МИНУТ НА СТАРТ



Автор: [Имя эксперта] · Эксперт по выходу на Wildberries

Разбор вашего артикула: [ссылка на консультацию]

СОДЕРЖАНИЕ

ЧТО ВНУТРИ ГАЙДА

1 Выбор товара и ниши 03

2 Себестоимость и цена 04

3 Первая поставка 05

4 Карточка товара 06–08

5 Реклама и отзывы 09–10

6 Аналитика и поставки 11–12

7 Ошибки и масштаб 13–14

★ Чек-лист и FAQ 15–17

Понятный план

Последовательность из 7 шагов: от выбора ниши до масштабирования.

Готовые шаблоны

Формула цены, ответ на негатив, структура описания карточки.

Чек-лист запуска

9 пунктов, которые закрывают подготовку к первому трафику.

Как читать гайд: шаги идут последовательно. Пропускать не рекомендуется — каждый шаг снижает риск потерь на следующем.

17	7	9
СТРАНИЦ	ШАГОВ	ПУНКТОВ ЧЕК-ЛИСТА

01

ШАГ 1 ИЗ 7

ВЫБОР ТОВАРА: СПРОС БЕЗ КОНКУРЕНЦИИ

Посмотрите спрос

Товар с 500+ заказами в месяц и средней ценой, где маржа не ниже 30%.

Оцените конкурентов

Меньше 10 продавцов с отзывами 500+ — ниша доступна. Больше 100 — нужен сильный продукт.

Проверьте сезонность

Спрос по месяцам растёт или падает. Стартуйте за 1–2 месяца до пика.

- [ ] Товар лёгкий (до 500 г) — меньше логистика и хранение
- [ ] У товара есть «угол»: цвет, комплект, размер, которого нет у конкурентов

Мини-пример: силиконовые крышки для кружек — 800 заказов в месяц, 6 активных продавцов, вес 60 г, маржа 38%. Ниша проходит проверку по всем трём критериям.

Где смотреть спрос

WB Аналитика → «Товары» → фильтр по категории. Смотрите заказы за 30 дней и динамику по месяцам — не только верхушку выдачи.

Красные флаги ниши

Цена ниже 500 ₽, вес больше 1 кг, 100+ продавцов с отзывами 1 000+, сезонный провал 6+ месяцев.

500+	< 10	30%
ЗАКАЗОВ В МЕСЯЦ	СИЛЬНЫХ КОНКУРЕНТОВ	МИНИМАЛЬНАЯ МАРЖА

02

ШАГ 2 ИЗ 7

СЕБЕСТОИМОСТЬ: ПОСЧИТАЙТЕ ДО ЗАКАЗА

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	ПРИМЕР	ДОЛЯ
Закупка у поставщика	120 ₽/шт	30%
Логистика до склада WB	15 ₽/шт	4%
Комиссия и хранение WB	25–35% от цены	30%
Упаковка и этикетки	8 ₽/шт	2%
Возвраты (норма 10–15%)	закладываем 15%	15%

Формула цены: (себестоимость + логистика) × 3 = розничная цена. Ниже — уход в убыток при возвратах.

- [ ] Себестоимость посчитана с возвратами
- [ ] Цена покрывает рекламу на старте



135 ₽
СЕБЕСТОИМОСТЬ

405 ₽
ЦЕНА ПРОДАЖИ

90 ₽
ОСТАЁТСЯ С ЗАКАЗА

03

ШАГ 3 ИЗ 7

ПЕРВАЯ ПОСТАВКА: БЕЗ СЮРПРИЗОВ



- [ ] Количество первой поставки — 50–100 штук (тестовая партия)
- [ ] Фото и описание поставщика сверены с реальным товаром
- [ ] Упаковка защищает товар: короб, плёнка, защитные вставки
- [ ] Штрихкоды и этикетки наклеены по правилам WB
- [ ] Склад выбран: КЛТ/КДБ/ЕКБ — учитывайте ставку логистики

Совет: снимите видео распаковки вашей партии. Если приедет брак — это ваше доказательство.

04

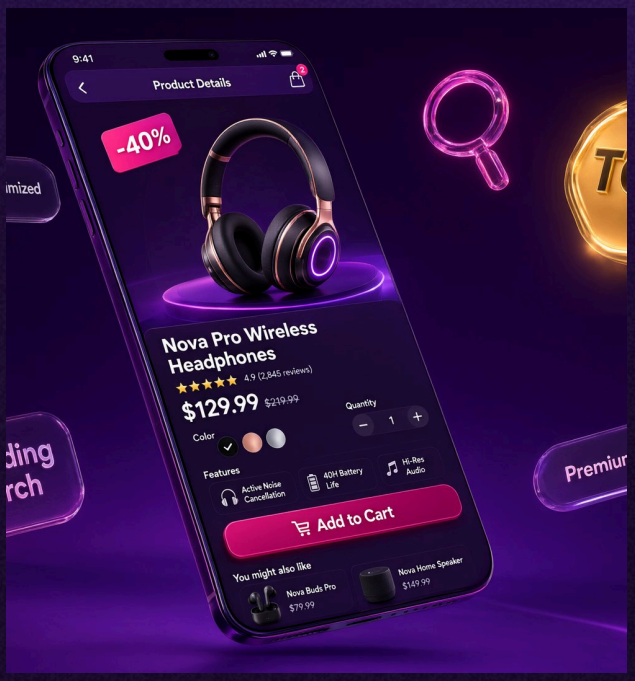
ШАГ 4 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 1

КАРТОЧКА: ЗАГОЛОВОК И ХАРАКТЕРИСТИКИ

Заголовок — 5 слов максимум

Главные слова впереди: тип товара, ключевое отличие, важный параметр. Без «качественный, недорогой».

- [ ] Все обязательные поля: цвет, размер, материал, состав
- [ ] Атрибуты из подсказок WB — по ним ищут покупатели
- [ ] Название артикула — уникальное, с брендом



Правило: 80% поиска на WB — по характеристикам. Пустое поле = потерянный показ.

80%

ПОИСКА — ПО ХАРАКТЕРИСТИКАМ

СЛАБЫЙ ЗАГОЛОВОК

«Платье женское красивое качественное недорого»

РАБОЧИЙ ЗАГОЛОВОК

«Платье миди из вискозы, свободный крой, размер 42–50»

Обязательные поля карточки

Тип товара · Цвет · Размер · Материал · Состав · Сезон · Бренд · Комплектация

- [ ] Заголовок читается без раскрытия карточки — 5–7 слов, без «качественный / недорогой»
- [ ] Все размеры и цвета собраны в одном артикуле — иначе карточки дробятся

04

ШАГ 4 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 2

ФОТО: ГЛАВНОЕ В ВИЗИТНОЙ КАРТОЧКЕ

Обложка

Товар крупно на белом или лаконичном фоне, минимум текста.

Размеры и детали

Фото с размерами, фактурой, изнанкой — снижает возвраты.

Товар в жизни

На модели, в интерьере, в руках — помогает представить себя.

Инфографика

3–4 преимущества текстом поверх фото, крупный шрифт.



- [ ] Минимум 5 изображений + инфографика
- [ ] Формат JPG/PNG, минимум 900 × 1200 px

04

ШАГ 4 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 3

ОПИСАНИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Структура описания

Первая строка — для кого товар

Одно предложение, которое помогает узнать себя.

3–5 буллетов: преимущество + выгода

Не «качественный», а «плотный хлопок 240 г/м² — не просвечивает».

Комплектация и параметры

Что в коробке, размеры, состав, уход.

Совет по использованию

Помогает снизить возвраты и повышает доверие.

- [ ] В описании нет чужих брендов и маркетплейсов
- [ ] Есть ключевые слова из подсказки WB (без переспама)

Плохо: «Качественный халат, всем понравится». **Хорошо:** «Плотный хлопок 240 г/м² — не просвечивает и держит форму после 30 стирок».

СУХО И БЕЗ ВЫГОДЫ

«Халат женский. Хлопок. Есть размеры. Доставка со склада».

С ВЫГОДОЙ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

«Халат из плотного хлопка: держит форму, не липнет к телу, есть карманы и петля для вешалки».

3–5	1 000+	0
БУЛЛЕТОВ	ЗНАКОВ ОПИСАНИЯ	ЧУЖИХ БРЕНДОВ

05

ШАГ 5 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 1

СТАРТ ПРОДАЖ: ТРАФИК И АКЦИИ

Автоматическая кампания — 500 ₽/день

Первые 7 дней уходят на изучение аудитории и ставок.

Скидка новым покупателям 10–20%

Ускоряет первые продажи и набор отзывов.

Акции и купоны WB

Дают дополнительный трафик без роста ставки.

Цена старта ниже целевой на 10%

Нужна, чтобы собрать первые заказы.

Логика алгоритма: первые 50 заказов и отзывы решают, покажет ли WB товар широкой аудитории. На старте важнее оборот, чем маржа.

Первые две недели

1

ДНИ 1–2

Карточка собрана, товар принят складом

2

ДНИ 3–4

Запуск рекламы и скидки новым покупателям

3

ДНИ 5–7

Первые заказы, сбор отзывов

4

ДНИ 8–14

Отчёт, корректировка ставок и цены

7	500 ₽	50
ДНЕЙ ТЕСТА	БЮДЖЕТ В ДЕНЬ	ЗАКАЗОВ ДО СТАРТА

05

ШАГ 5 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 2

ОТЗЫВЫ: ЧЕСТНЫЕ И ПОЛЕЗНЫЕ

Вкладыш с просьбой оставить отзыв

Без «купите ещё» — это нарушение правил площадки.

Отвечать на каждый отзыв в течение 2 дней

Скорость ответа влияет на доверие покупателей.

Негатив — в личку и решать проблему

Часть отрицательных отзывов можно превратить в повторную продажу.

Фото и видео покупателей

Стимулируют продажи примерно в 1,5 раза.

⚠ **Нельзя:** просить 5 звёзд взамен скидки, покупать отзывы, предлагать деньги за отзыв. Это блокировка карточки.

“ **Шаблон ответа на негатив:** «Спасибо за отзыв! Жаль, что размер не подошёл. Напишите нам в чат — подберём другой и оформим обмен. Вернём стоимость доставки».

2 дня	4,8	×1,5
СРОК ОТВЕТА	ЦЕЛЕВОЙ РЕЙТИНГ	К ПРОДАЖАМ С ФОТО

Что работает

Вкладыш с просьбой об отзыве, быстрый ответ, фото покупателей, решение проблемы до возврата.

Что убивает карточку

Покупные отзывы, скидка за 5 звёзд, спор с покупателем в публичном ответе.

06

ШАГ 6 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 1

АНАЛИТИКА: ОТЧЁТ «ПОКАЗЫ И ЗАКАЗЫ»

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НИЗКИЙ
Показы < 1 000/нед	Проверить ключевые слова и категорию
CTR < 3%	Заменить обложку, сократить заголовок
Конверсия в заказ < 5%	Доработать фото, отзывы, цену
Возвраты > 15%	Проверить соответствие описания товару



- [ ] Смотрю отчёт 2 раза в неделю — в одно и то же время, чтобы цифры были сопоставимы
- [ ] Меняю не более 1 элемента за раз — иначе не понять, что сработало
- [ ] Сравниваю неделю с неделей, а не день с днём — сезонность искажает картину

> 3%
НОРМА CTR

> 5%
КОНВЕРСИЯ В ЗАКАЗ

< 15%
НОРМА ВОЗВРАТОВ

06

ШАГ 6 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 2

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ И ПОСТАВКИ

Считайте скорость продаж

Заказов в неделю ÷ остаток на складе. Результат < 20% — скидка или реклама.

Не допускайте «нулевых остатков»

Перерыв в наличии сбрасывает карточку из выдачи.

Планируйте поставки на 3–4 недели

Учитывайте производство, логистику и приёмку склада.

Формула оборачиваемости: заказы за неделю ÷ остаток × 100%. Норма — 20–40%. Ниже 20% товар «завис».

Норма · 20–40%

Товар уходит за 2–4 недели. Держим рекламу и планируем следующую поставку.

Завис · < 20%

Снижаем цену, усиливаем трафик, проверяем сезонность и конкурентов.

Дефицит · > 60%

Риск уйти в ноль. Срочно везём товар, иначе карточка падает в выдаче.

Пример: 40 заказов за неделю при остатке 120 шт → 33%. Это норма: поставку планируем через 3 недели, без спешки и авралов.

20%	3–4	0
ПОРОГ	НЕДЕЛИ ГОРИЗОНТ	НУЛЕВЫХ ОСТАТКОВ

07

ШАГ 7 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 1

5 ОШИБОК НОВИЧКОВ

Большая первая поставка

500 штук без теста — деньги, замороженные в хранении.

Цена «на глаз»

Без расчёта комиссии и возвратов маржа нулевая.

Карточка на скорую руку

Одно фото и три слова в описании — нет трафика.

Игнор отчётов

Проблему видно в цифрах за неделю, а не через месяц.

Бегство после первой недели

Выводы делают после 50–100 заказов, не раньше.

Правило: сначала тест на 50–100 заказов, потом деньги в поставку. Ошибки дешевле находить на маленькой партии.

Как пройти тест без потерь

1

НЕДЕЛЯ 1

Запуск и первые данные по показам

2

НЕДЕЛЯ 2

Правки по одному элементу за раз

3

НЕДЕЛЯ 3

Решение: масштаб или выход из ниши

3	1	50–100
НЕДЕЛИ НА ТЕСТ	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА РАЗ	ЗАКАЗОВ ДЛЯ ВЫВОДОВ

07

ШАГ 7 ИЗ 7 · ЧАСТЬ 2

МАСШТАБИРОВАНИЕ

Расширить линейку

Цвета, размеры, комплекты той же ниши.

Вторая поставка 200–300 штук

Только под подтверждённый спрос.

Сравнить FBO и FBS

Посчитать экономику и сроки доставки до склада.

Второй канал продаж

Озон или собственный магазин — без распыления фокуса.

Фокус масштабирования: сначала доложить маржу в той же нише, потом идти в новую.

ПОРА МАСШТАБИРОВАТЬСЯ

30+ заказов в неделю · возвраты ниже 10% · рейтинг 4,7+ · товар держится в топ-100 категории.

СТОП-СИГНАЛЫ

Продажи падают 3 недели · возвраты выше 20% · маржа ниже 20% · нет свободных денег на поставку.

> «Масштаб — это не вторая ниша. Это вторая поставка в той нише, где уже доказан спрос».

200–300	2	1
ШТ ВТОРАЯ ПОСТАВКА	КАНАЛА ПРОДАЖ	НИША В ФОКУСЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ЧЕК-ЛИСТ ЗАПУСКА

A1

- [ ] Товар выбран по спросу, конкуренции и сезонности
- [ ] Себестоимость посчитана с комиссией и возвратами
- [ ] Тестовая поставка 50–100 шт отправлена
- [ ] Карточка: заголовок, характеристики, описание — заполнены
- [ ] Минимум 5 фото + инфографика загружены
- [ ] Реклама запущена, скидка новым покупателям активна
- [ ] Вкладыш с просьбой об отзыве упакован
- [ ] Отчёт «Показы и заказы» в календаре: 2 раза в неделю
- [ ] Поставка на 3–4 недели вперёд запланирована

✓ **Как пользоваться:** распечатайте страницу и отмечайте пункты по мере запуска. Когда закрыты все 9 — карточка готова к трафику.

> «Запуск — это не один большой шаг, а девять маленьких, которые можно проверить за один вечер».

9	30	0
ПУНКТОВ	МИНУТ НА ПРОВЕРКУ	ПРОПУЩЕННЫХ ПУНКТОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

A2

С чего начать с минимальным бюджетом?

Товар до 100 ₽ закупки и поставка 50 штук. Вложения — 10–15 тысяч рублей с логистикой.

Когда появятся первые продажи?

Обычно 5–14 дней после поступления товара на склад, при активной рекламе.

Что делать, если товар не идёт?

Заменить обложку и цену, проверить отчёты. Нет динамики за 3 недели — тест закончен.

Можно ли без своего склада?

Да, по схеме FBS: товар хранится у вас, WB забирает его при заказе.

Сколько времени в день?

На старте 1–2 часа: отчёты, отзывы, ставки. Дальше хватает 30–40 минут.

Когда масштабироваться?

Когда 30+ заказов в неделю и возвраты ниже 10% — ниша подтверждена.

Какой товар не стоит брать новичку?

Хрупкий, тяжёлый, с долгим сроком годности или сложной сертификацией — риск потерь выше маржи.

Сколько стоит тест ниши?

Тестовая партия 50 шт + реклама на 2 недели — обычно 15–25 тысяч рублей.

Остались вопросы по вашему товару?

Пришлите артикул — разберём карточку и посчитаем экономику вручную.

Написать →

WB

БЕСПЛАТНО · 30 МИНУТ · ОНЛАЙН-РАЗБОР

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ · WILDBERRIES

ЛИЧНЫЙ РАЗБОР ВАШЕГО ТОВАРА НА WB

Пришлите артикул или ссылку на нишу — разберём карточку, посчитаем юнит-экономику и составим пошаговый план выхода в ТОП на месяц.

Аудит карточки WB
обложка, инфографика, SEO-ключи и характеристики

Расчёт экономики
комиссия WB, логистика FBO/FBS, возвраты и чистая маржа

План на 30 дней
бюджет рекламы, акции и график поставок без обнуления

Написать эксперту → [ссылка на консультацию]

[Имя эксперта] · Гайд по продажам на Wildberries · © 2026