

Чек-лист: работа с ценами на Wildberries

Сверяйтесь с этим чек-листом, когда работаете с ценами в профиле продавца. Отмечайте галочкой выполненные пункты и фиксируйте те, где нужны доработки.

Можно пользоваться электронной версией чек-листа — тогда отмеченные пункты будут автоматически перечёркиваться. А можно распечатать его и держать под рукой.

Вы можете дополнять чек-лист и адаптировать под свои процессы и задачи.

Общая информация для работы с ценами

Прежде чем выставлять или менять цены, уточнить у продавца или старшего менеджера по каждому артикулу:

Ключевые ориентиры

- ☐ Закупочная цена или минимально допустимая цена — нижний порог, ниже которого продавать нельзя
- ☐ Желаемая цена продажи — целевая цена, которая определена стратегией бизнеса
- ☐ Маржинальность получена в готовом виде или рассчитана и согласована с продавцом
- ☐ Общая ценовая стратегия работы с ценой на маркетплейсе (в зависимости от стадии бизнеса, ниши, целей бизнеса)

Информацию об акциях и скидках

- ☐ Какие товары участвуют в акциях или планируется их участие
- ☐ Условия акций: сроки, размер скидки, ценовая стратегия для участия

Принципы работы с сезонностью товара

- ☐ Подвержен ли товар сезонности
- ☐ Периоды высокого и низкого сезона (при наличии)
- ☐ Какую стратегию использовать на разных этапах сезона:
 - во время высокого сезона,
 - в конце сезона,
 - в межсезонье

Как работать с остатками товара

- ☐ Текущие остатки товара на складах WB и у продавца
- ☐ Планы и тактика работы с остатками:
 - будет ли пополнение или это финальная распродажа,
 - какие артикулы в приоритете для распродажи остатков,
 - какую ценовую стратегию использовать (агрессивные скидки или постепенное снижение)

Загрузка и редактирование цен в профиле

При первичной загрузке карточек товара

- ☐ Указать цену продавца до скидки — базовую цену, от которой будут рассчитываться все скидки

- ☐ Проверить информацию до загрузки, особенно при массовом добавлении информации

При редактировании цен в существующих карточках проверить

- ☐ Все поля шаблона Excel или поля раздела «Цены и скидки» заполнены полностью и корректно
- ☐ Цена продавца до скидки установлена верно
- ☐ Скидка продавца добавлена верно
- ☐ Скидка WB Клуба добавлена верно (при необходимости)
- ☐ Скидка на рассрочку указана верно (при необходимости)
- ☐ Акционная цена указана верно с учётом информации о минимальной цене для участия — цена продавца со скидкой ниже максимально допустимой цены для участия (при необходимости)
- ☐ Минимальная цена установлена и внесены блокировки для автоакций, чтобы цена не ушла ниже допустимого уровня верно (при необходимости)
- ☐ Проанализировано соотношение цены продавца после скидки с привлекательной для покупателя ценой. При необходимости внесены корректировки в настройки управления ценой продавца

После загрузки информации проверить

- ☐ Карантин цен. При наличии цен в карантине внести правки в цену или подтвердить новую цену
- ☐ Соответствие цены условиям участия в акции, проверить статус участия товаров в акциях и автоакции
- ☐ Корректность внесённых данных о ценах и скидках после загрузки через Excel или API — выборочно или полностью

Регулярная работа с ценами

Проверка актуальности цен

- ☐ Получать обновления от продавца и сверять текущие цены с запланированными
- ☐ Отслеживать резкие изменения цен (10–15% и более) для покупателя, принимать согласованные меры: передавать информацию руководителю, изменять цены и т. п.

Мониторинг и анализ

- ☐ Отслеживать цены основных конкурентов на аналогичные товары
- ☐ Собирать аналитику об эффективности ценообразования: результаты продаж, эффективность участия в акциях
- ☐ По результатам мониторинга и анализа корректировать ценовую стратегию и согласовывать её с руководителем

Обязательно предупредить продавца

- ☐ Если цена указана с ошибкой в меньшую сторону и товар уже продан — быстро сообщить продавцу