

Первые шаги к успеху на Wildberries

Пошаговое руководство для начинающего
продавца



Содержание

Wildberries — крупнейший маркетплейс в России и один из самых крупных в Европе, который объединяет миллионы покупателей и свыше 1 миллиона продавцов.

В этом гайде вы найдёте пошаговые инструкции, чтобы уверенно начать бизнес на платформе: от подбора востребованного товара и настройки карточки до выбора модели продажи и логистики. Также Wildberries предлагает инструменты для анализа и оптимизации бизнес-процессов. Это помогает быстрее развивать и масштабировать бизнес. Узнайте, как избежать ошибок и выстроить стратегию с полезными советами от PRO Wildberries. Начните свой путь к продажам уже сегодня!

01 Выбор товара и категории: инструменты для анализа
Рассказываем, как выбрать товар и почему для успешных продаж важно выбрать правильную категорию товара

02 Выбор формы регистрации
Сравниваем формы регистрации и рассказываем про их особенности

03 Регистрация на портале продавцов WB Партнёры
Простой гид по регистрации на портале и этапы создания личного кабинета продавца

04 Создание карточки товара
Подробное руководство по созданию карточки товара. Объясняем, почему качественный контент так важен

05 Фотографии и видео в карточке товара
Как визуальный контент может повысить продажи. Разбираем примеры эффективных фото и видео для карточки товара

06 Подготовка документов на товар
Как самостоятельно или через производителя получить обязательные и желательные документы

07 Выбор модели продаж
Преимущества и особенности сотрудничества с Wildberries

08 Затраты продавца и ценообразование
Что входит в затраты продавца и как правильно рассчитать цену товара

09 Анализ конкурентов и жизненный цикл товара
На что обращать внимание при анализе конкурентов и что нужно знать для того, чтобы поддерживать интерес покупателей к своему товару

Как выбрать товар и категорию для продаж на Wildberries

Выбор товара начинается с анализа спроса и конкуренции. Изучите популярные категории и запросы клиентов на платформе. Обращайте внимание на сезонность и уникальность товара. Оцените уровень востребованности и конкуренции в выбранной категории — это поможет вам лучше понять перспективы продаж.

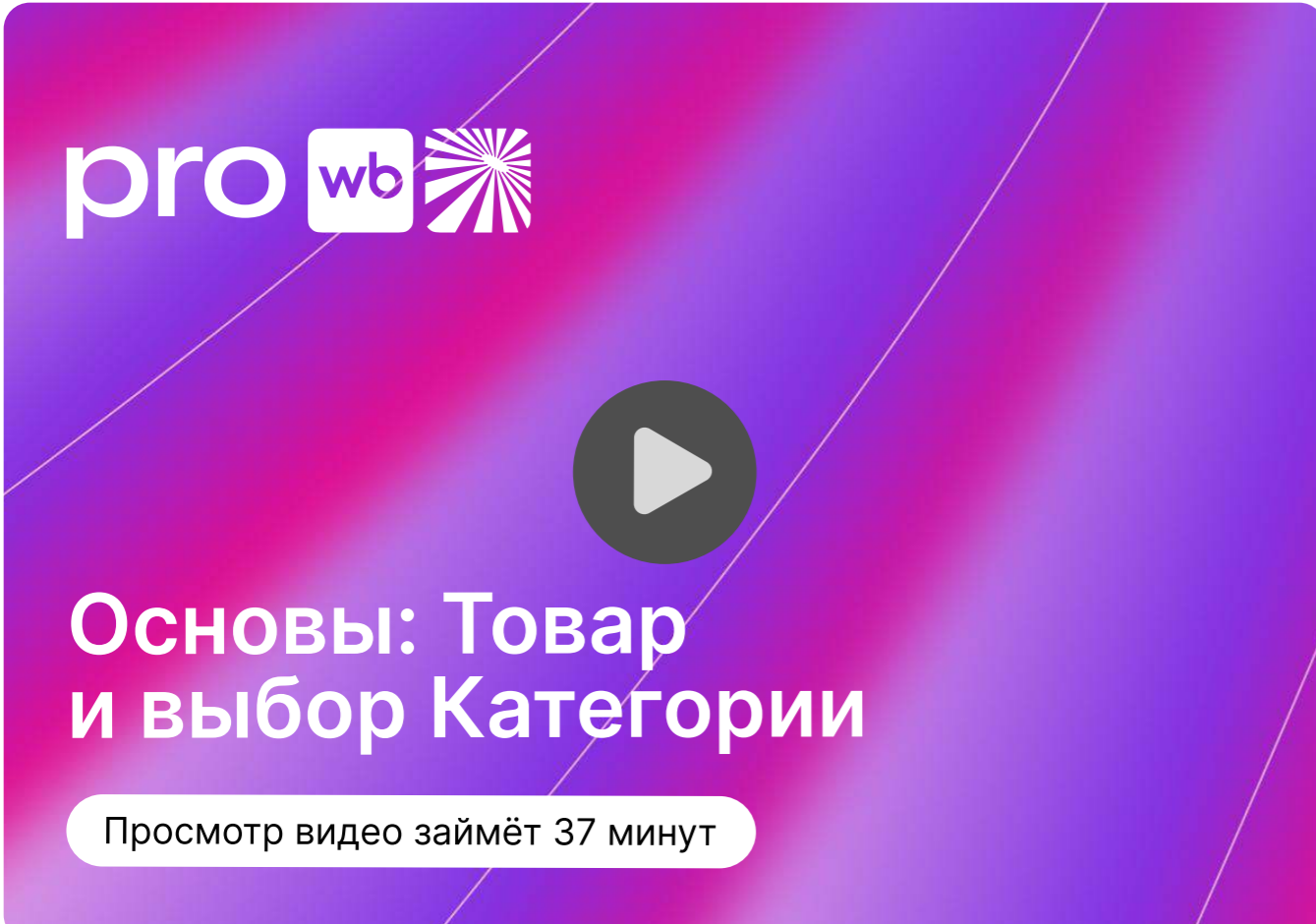
ТОП-5 ошибок и советов при выборе категории:

- 01** **Ставка на случайный товар**
Изучайте тренды, чтобы снизить риски. Используйте отчёты, чтобы узнать, что покупатели ищут на Wildberries
- 02** **Игнорирование сезонности**
Продавайте товары, которые актуальны именно сейчас

- 03** **Недостаток анализа конкурентов**
Обращайте внимание на то, что предлагают другие продавцы в вашей категории
- 04** **Отсутствие анализа своей работы**
Используйте бесплатные аналитические отчёты на портале «WB Партнёры». Они помогут вам отслеживать результаты и корректировать стратегию продаж
- 05** **Неправильное позиционирование товара**
Грамотно описывайте свои товары, чтобы привлечь внимание покупателей

Чек-лист

- Определите продукт и целевую аудиторию
- Выберите товар с учётом востребованности и сезонности
- Проанализируйте результат своей работы



Основы: Товар и выбор Категории

Просмотр видео займёт 37 минут

Посмотрите это видео и получите бесплатные инструменты для анализа категорий товара. Узнайте, как начать продажи на маркетплейсе с нуля и развивать уже действующие магазины. Это даст вам преимущество перед конкурентами.

Путь к продажам на Wildberries. Выбор формы регистрации

Выбор формы регистрации — первый важный шаг для успешной работы с Wildberries. Он влияет на налоги, доступ к кредитам и возможность заключения официальных договоров. Узнайте, какая форма подходит именно вам: самозанятость, индивидуальное предпринимательство (ИП) или коммерческая организация (ООО)

Самозанятый

Физическое лицо, которое осуществляет деятельность без работодателя и наёмных сотрудников. Использует специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (НПД). Этот режим освобождает от уплаты подоходного налога и налога на прибыль. Он подходит для индивидуальной деятельности с доходом до 2,4 миллиона ₽ в год.

Если вы планируете небольшой бизнес или подработку, не собираетесь нанимать сотрудников и хотите избежать обязательных страховых взносов, статус самозанятого может быть идеальным решением. Учтите, что после каждой оплаты за товары или услуги самозанятый обязан формировать чек в приложении «Мой налог». Налоговая служба рассчитывает налоги ежемесячно на основе этих чеков

Индивидуальный предприниматель

Физическое лицо, которое осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Такой вариант подойдёт, если вы планируете перепродавать товары других производителей или работать с продукцией, которой нужна обязательная маркировка

Коммерческая организация

Юридическое лицо, цель которого — получение прибыли через продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг. Такой вариант подойдёт, если вы планируете вести систематическую деятельность и нанимать сотрудников



Выбор формы предпринимательства

Просмотр видео займёт 8 минут

Как определить, какая форма регистрации вам подходит? В видео расскажем, на что следует обратить внимание. Объясним ключевые аспекты оформления коммерческой организации и обсудим сходства и различия между ИП и юридическим лицом. Кроме того, вы узнаете, как стать самозанятым и что нужно учитывать при оформлении.

Зарегистрируйтесь на портале WB Партнёры и начните продавать на Wildberries

Создание личного кабинета на портале WB Партнёры — следующий важный шаг к продажам на Wildberries. Регистрация не займёт много времени

В личном кабинете вы сможете:

Работать с карточками товаров, размещать и редактировать их

Обрабатывать заказы и создавать поставки

Ознакомиться с офертой Wildberries

Отслеживать доставку, возвраты, продажи и заказы

Взаимодействовать со службой поддержки торговой площадки

Контролировать взаиморасчёты с компанией

Использовать инструменты продвижения и участвовать в маркетинговых акциях

Внести лицензионный платёж — 1 103 белорусских рубля. Он зачисляется в виде бонусов — вы сможете использовать средства на продвижение

Важные ответы на вопросы новичков

Можно ли продавать на Wildberries без личного кабинета?

Нет, все действия продавца осуществляются через личный кабинет WB Партнёры

На кого можно зарегистрировать личный кабинет?

Рекомендуем указывать номер владельца бизнеса, чтобы избежать сложностей при смене сотрудников

Можно ли зарегистрировать несколько личных кабинетов на один номер телефона?

Да, но в личных кабинетах должны быть указаны разные ИНН. На один ИНН может быть зарегистрирован только один личный кабинет продавца

Что такое оферта

Это договор между продавцом и Wildberries, который определяет правила и условия сотрудничества. Оферта включает основные требования к товарам, правила оформления заказов, условия возврата и штрафы за нарушения. Правила в ней едины для всех продавцов

Обязательно прочитайте оферту и ознакомьтесь с правилами Wildberries

Посмотрите видео, где мы подробно рассказываем про регистрацию личного кабинета. Вы узнаете, как добавить пользователей в свой личный кабинет и делегировать им задачи. Также расскажем про оферту и лицензионный платёж

pro wb 



Регистрация на портале WB Партнёры

Просмотр видео займёт 21 минуту

Создайте продающую карточку товара на портале WB Партнёры

Карточка товара — это ваш первый контакт с покупателем на Wildberries. Чтобы она привлекала внимание и способствовала продажам, обратите внимание на эти советы:

Сделайте товар визуально привлекательным. Используйте изображения с высоким разрешением и короткие видео, чтобы покупатели могли лучше оценить ваш товар

Напишите понятное и подробное описание товара. Используйте популярные ключевые слова, чтобы покупатели могли легко его находить

Расскажите, чем ваш продукт выделяется на фоне конкурентов. Почему нужно выбрать именно его?

Частые вопросы и ответы

Есть ли лимит на создание карточек товара?

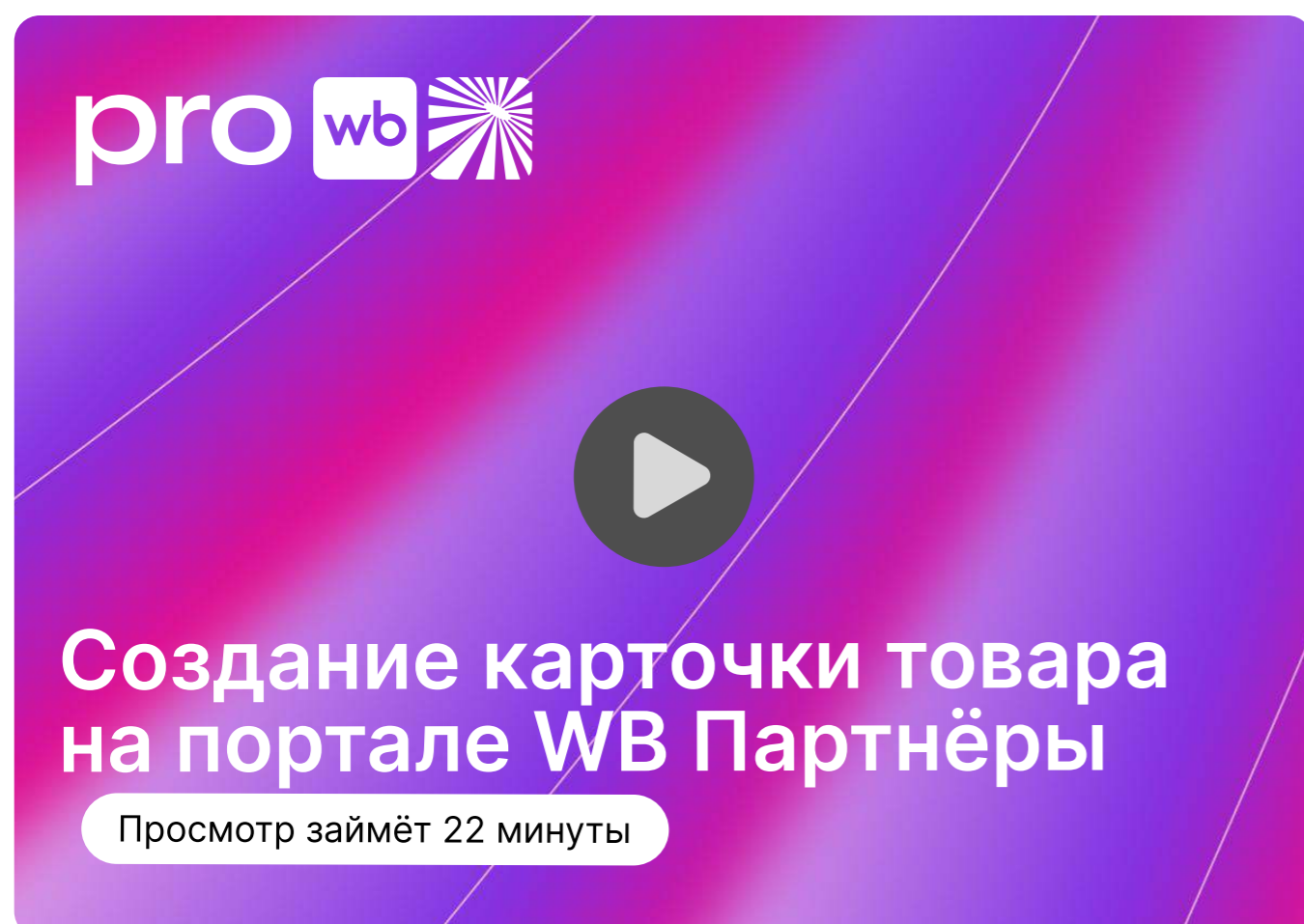
Да, он существует и зависит от оборота продавца. Минимальный лимит — 600 карточек. Узнать, сколько карточек товара вам доступно, можно во вкладке Лимиты → Добавить

Как добавить варианты товара к уже созданной карточке?

Воспользуйтесь опцией массового редактирования или добавьте новый вариант к карточке через Excel-файл

Что такое баркод и для чего он нужен?

Баркод помогает системе Wildberries быстро идентифицировать товар. Если у вас нет баркода, вы можете сгенерировать его в личном кабинете



Продажа на Wildberries начинается с карточки товара. Следуйте нашим рекомендациям, и ваш продукт станет заметным и привлекательным для покупателей.

Чтобы лучше разобраться в том, как заполнять карточку товара, посмотрите видео

Улучшите карточку товара с помощью фото и видео

Качественные фотографии и короткое видео помогут вашему товару выделиться среди конкурентов. Это особенно важно, так как большинство покупателей заходят на маркетплейсы с телефона. И чтобы оценить товар, им нужно всего несколько секунд




Видео: товар в действии

Преимущество видео в том, что оно демонстрирует товар во время его использования. Это позволяет покупателю лучше оценить его функциональность и дизайн

Инфографика

Помогает лаконично отобразить важную информацию для покупателей

Советы по созданию инфографики

-  Не перегружайте информацией потенциального покупателя — это усложняет восприятие
-  Избегайте слишком ярких надписей и фонов, чтобы не создавать визуальный шум
-  Учитывайте, что на главном изображении в карточке товара появляются значки с акциями и размером скидки. Размещайте текст и элементы на фото так, чтобы значки их не перекрывали, а покупатель видел всю важную информацию

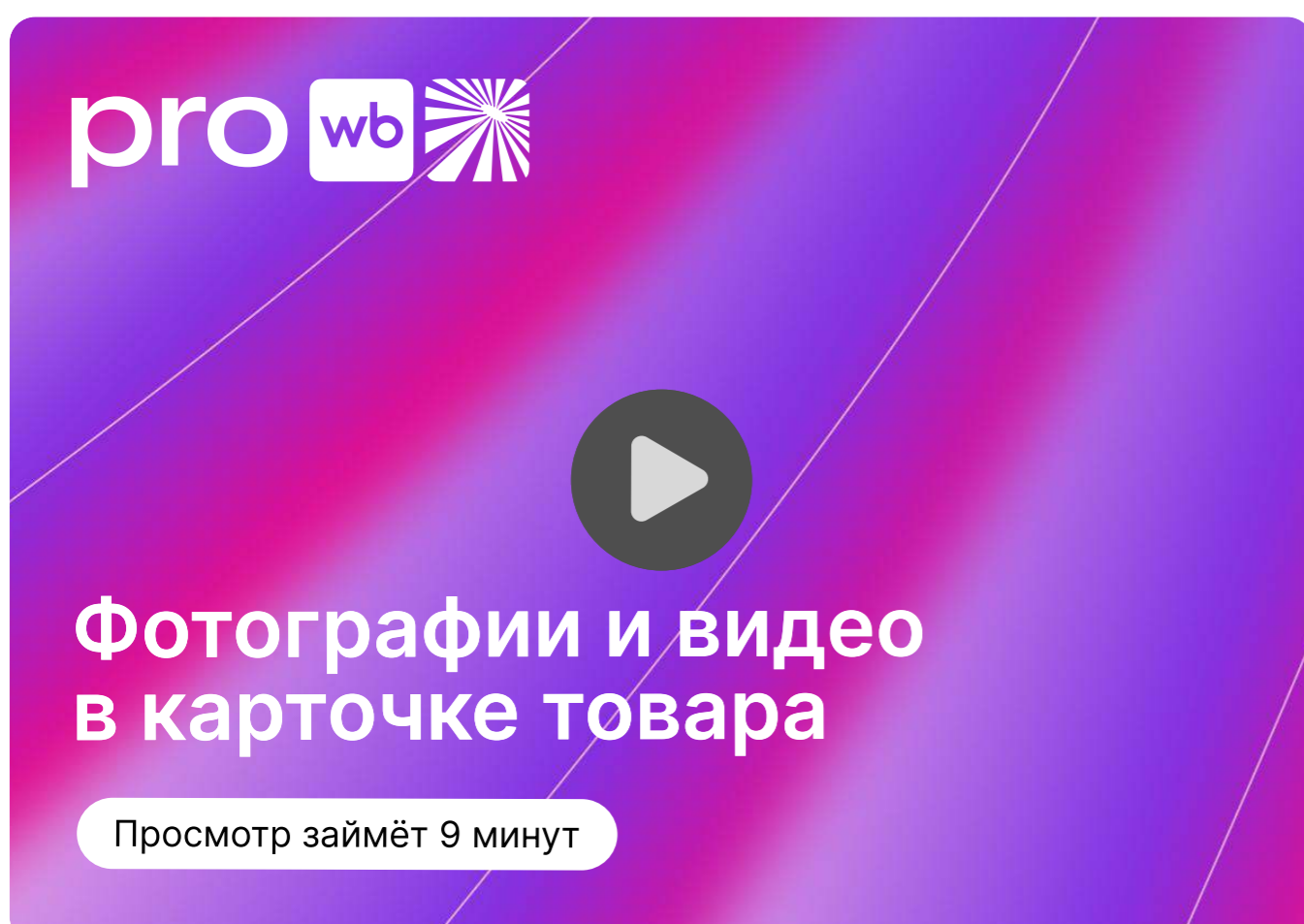
Проверьте визуальное оформление карточки товара

Есть 8 качественных фотографий товара

Видео соответствует требованиям размера и формата

Инфографика подчёркивает важную информацию, но не перегружает изображение

Карточка адаптирована под экран телефона



Чем качественнее медиаконтент в карточке, тем выше вероятность того, что покупатель приобретёт ваш товар и останется им доволен.

Посмотрите видеоурок про то, как сделать фотографии и видео для карточки товара

Подготовка документов на товар

После того как вы решили продавать свою продукцию на Wildberries, важно не только правильно подготовить товар, но и оформить все необходимые документы, которые подтверждают его безопасность и соответствие стандартам. Этот гайд поможет вам пройти все этапы получения нужной документации, чтобы товар соответствовал российскому законодательству и требованиям маркетплейса.

Как подготовить документы

01 Узнайте, какие документы нужны

Определитесь с товаром, который вы хотите продавать. Изучите, какие документы необходимы для продажи

02 Составьте список обязательных и желательных документов

Обязательные документы — это декларация соответствия, сертификат соответствия и СГР. К желательным документам относятся свидетельство о регистрации товарного знака или патент, а также разрешения на использование товарного знака

03 Получите документы

Если вы производите продукцию сами, то можете это сделать в аккредитованном сертификационном центре. Если вы перепродаёте товары, то документацию могут предоставить производители или импортёры. Если её нет, нужно обратиться самому в сертификационный центр

04 Проверьте действующие сертификаты

Если у вас уже есть документы на товар, убедитесь, что у них не истёк срок действия. Это можно сделать на сайте Росаккредитации

05 Обновите информацию в карточке товара

Укажите номер сертификата или декларации, дату регистрации документа и окончания срока действия. В реестр отправляется запрос, и после сверки данных товар получает отметку о подтверждённом качестве

Частые вопросы

Как определить, какие документы необходимы?

Изучите технические регламенты и перечни продукции, для которых нужны сертификаты и декларации. Найти ссылки на них и узнать подробнее о документах можно тут

Что делать, если товара нет в перечне обязательной сертификации?

Необходимо получить отказное письмо. Оно подтверждает, что для товара не нужны обязательные документы. Его не нужно загружать, но можно предоставить по запросу покупателя или площадки


























В статье вы найдёте пошаговые инструкции и советы по оформлению документов для продажи на Wildberries

[Прочитать статью](#)

Выбор модели продаж

Какую модель продаж на Wildberries лучше выбрать, зависит от множества факторов: от типа товаров, объёма продаж и от того, как вам удобнее следить за логистикой.

 Продавец
  Wildberries

Модели	Склад WB (FBW)	Маркетплейс (FBS)	Курьером WB (DBW)	Витрина, Витрина экспресс (DBS и EDBS)	Самовывоз из магазина продавца (C&C)
Принцип работы	Товар доставляет Wildberries со своего склада	Продавец доставляет товар на склад, СЦ или ПВЗ Wildberries, затем маркетплейс доставляет его покупателю	Товар покупателю доставляет курьер Wildberries со склада продавца или его точки продаж. <i>Только для СГТ</i>	Товар доставляет продавец со своего склада	Покупатель забирает товар из точки продаж продавца
Где хранится товар					
Обработка заказов					
Взаимодействие продавца с покупателем перед доставкой					
Упаковка и маркировка					
Кто доставляет товар при возврате					

Советы, которые помогут выбрать модель продаж

Определите тип товара и объём продаж

Если это товары с высоким спросом, которые будут продаваться в большом количестве — вам подойдёт модель FBW. Если у вас уникальные товары, которых мало, вам подойдёт модель FBS. Если вы продаёте сверхгабаритные товары, то вам нужна модель DBW. По этой модели действует фиксированная стоимость доставки

Определите, какой вариант логистики вам удобнее

Если вы хотите полностью контролировать процесс доставки, выбирайте FBS или DBS. Если вы хотите, чтобы логистикой занимался Wildberries, выбирайте FBW или DBW

Определите географию и специфику доставки

Для продажи товаров в определённом регионе подойдёт модель DBS. Здесь гибкая логистика, и продавец сам занимается доставкой. Если география продаж широкая и нужна быстрая доставка по всей стране, подойдёт модель FBW или DBW

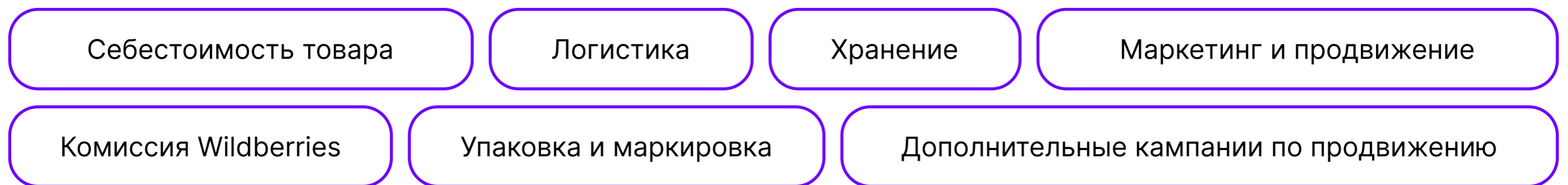
В статье вы найдёте описание всех моделей продаж, основные особенности и различия, а также советы по работе с каждой из моделей

[Прочитать статью](#)

Как правильно рассчитать цену и затраты продавца

Продажа товаров на Wildberries требует внимательного подхода к ценообразованию. Правильный расчёт цены поможет избежать убытков и поддерживать спрос на ваш товар

Основные затраты продавца



Чтобы выйти в прибыль, учитывайте все эти затраты при формировании цены и планировании продаж

Что важно знать

- 1 Цена товара включает все прямые и косвенные затраты на его производство, закупку и реализацию, а также желаемую прибыль
- 2 Цену на товар устанавливает продавец
- 3 Не стоит завышать цену — это может отпугнуть клиентов. Также избегайте занижения цены, потому что слишком большой разрыв между себестоимостью и ценой продажи может рассматриваться как демпинг
- 4 Для того чтобы продажи на Wildberries приносили прибыль, важно учесть все затраты и установить разумную цену. Учитывайте даже мелкие расходы и избегайте искусственного изменения цен

Читайте больше о затратах продавца, методах ценообразования и влиянии на спрос в нашей статье

Время на прочтение статьи: 9 мин

[Прочитать статью](#)

Анализ конкурентов и жизненный цикл товара

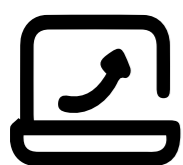
Жизненный цикл товара и анализ конкурентов тесно связаны между собой, поскольку эффективное управление товаром на протяжении его жизненного цикла во многом зависит от того, насколько грамотно вы анализируете действия конкурентов

Жизненный цикл товара



Появление на рынке

Товар только появился. На этом этапе важно выбрать каналы продвижения, определить стратегию ценообразования и настроить продажи



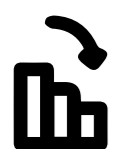
Рост продаж

На этом этапе важно усилить маркетинг и поддерживать интерес покупателей



Зрелость

Важно поддерживать конкурентоспособность: корректировать цену или улучшать качество продукта, если это необходимо



Упадок

Продукт теряет популярность, спрос снижается. Важно решить, оставить товар на рынке или снять его с продажи

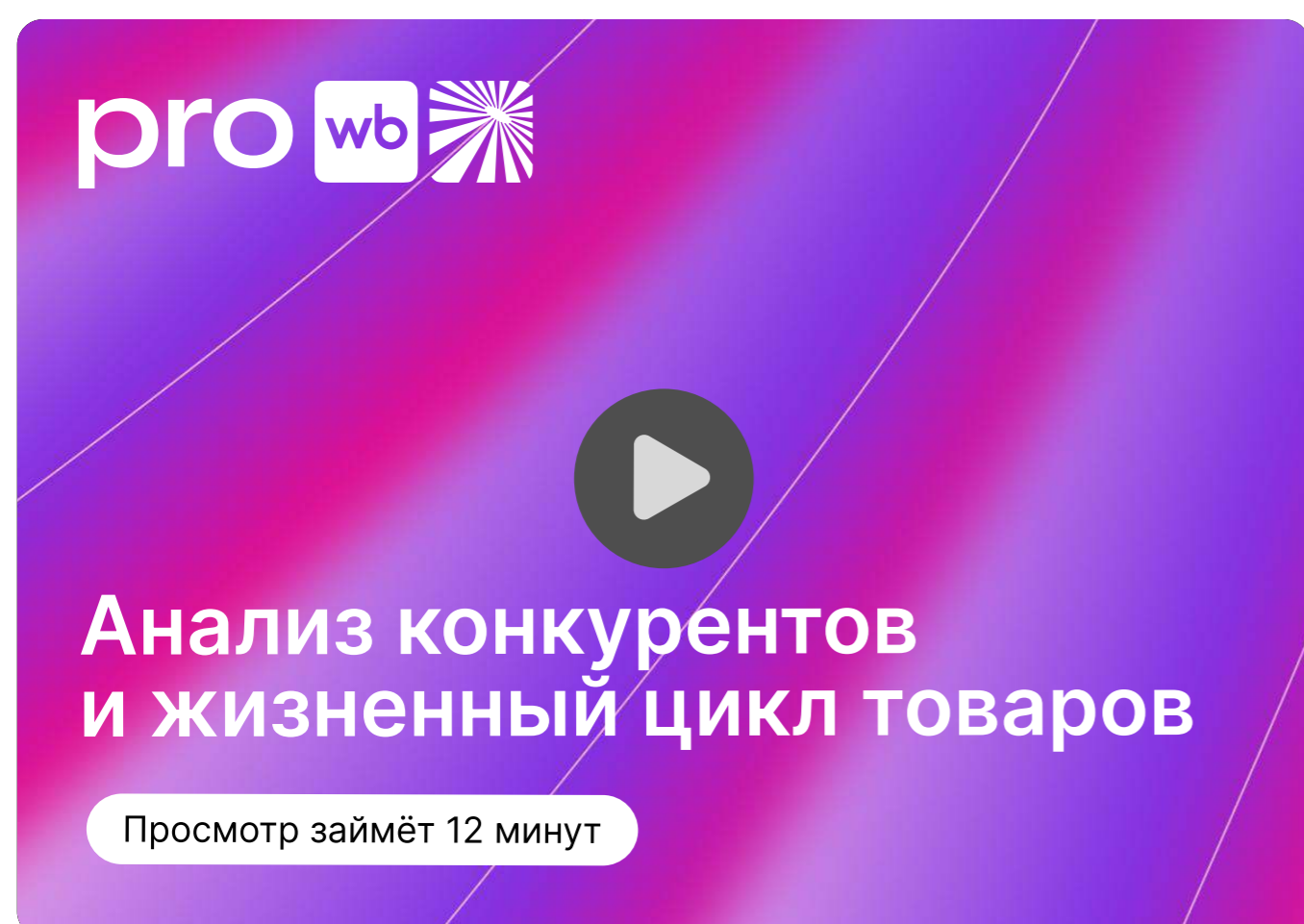


Вывод с рынка

Если товар больше не приносит прибыли, продавец может снять его с продажи. После этого можно сменить ассортимент и выпустить на рынок актуальные и более выгодные продукты

Как анализировать конкурентов

- 01** Определите конкурентов и изучите лидеров в вашей нише. Найдите аналогичные товары, сравните цены и объёмы продаж
- 02** Изучите методы продвижения. Какие маркетинговые стратегии используют конкуренты и как это влияет на их продажи?
- 03** Проанализируйте цену и ассортимент. Посмотрите, как менялись цены на товары конкурентов. Изучите их предложения: скидки, выгодные цены, дополнительные предложения и стоимость доставки. Проанализируйте, какие товары конкурентов популярны, а какие — нет
- 04** Изучите у конкурентов историю товаров. Когда были сделаны первые продажи товаров, как менялся ассортимент?
- 05** Обратите внимание на рейтинг и отзывы. Что пишут о качестве продуктов покупатели? Какие сильные и слабые стороны можно выявить на основе отзывов покупателей? Проанализируйте, что именно нравится клиентам, и что вы можете улучшить в своём товаре



В видеоматериале вы найдёте пошаговые инструкции и советы по тому, как анализировать рынок и выбрать наиболее удачный товар



Начни свой путь с PRO Wildberries

pro.wildberries.ru

