

Как новичкам продавать на Wildberries

Как правильно выбрать и отгрузить товар на склад, оформить карточки и вывести их в топ



Что нужно сделать

- ☐ Выбрать товар для продажи
- ☐ Заказать товар и проверить на брак
- ☐ Сделать фото и видео товара
- ☐ Заполнить карточку товара
- ☐ Заполнить раздел с рекомендациями
- ☐ Правильно упаковать товар
- ☐ Отгрузить товар на склад маркетплейса
- ☐ Проследить за наличием остатков на маркетплейсе
- ☐ Вывести карточку в топ поисковой выдачи
- ☐ Собрать отзывы и ответить на них
- ☐ Рассчитать экономику продаж

Шаг 1. Выберите товар для продажи

Перед выходом на маркетплейс важно выбрать, что будете продавать. Эксперты рекомендуют начинать с товаров:

- популярных, с высоким спросом — их рекламируют на главной странице маркетплейса, у них высокий рейтинг и большое количество положительных отзывов;
- с высокой маржинальностью — это товары, цена которых с учетом всех затрат и наценки ниже или на уровне конкурентов, подробнее о маржинальности и наценке рассказали [в статье](#);
- одинаковой формы, небольшого объема и веса — такой продукт легко упаковывать, перевозить и хранить.

Проверить сезонность товара и спрос на него можно с помощью инструмента [Тинькофф Селлер](#). Вы указываете параметры, например бюджет и период начала продаж, а сервис подбирает подходящие товары. Также он рассчитывает чистую прибыль и помогает спрогнозировать доход.

Шаг 2. Закажите товар и проверьте его на брак

Не отправляйте товар от поставщика сразу на маркетплейс. Каждую партию проверьте на наличие брака, иначе покупатели будут возвращать бракованный товар, а вы потеряете деньги и испортите репутацию.

Товар также пригодится для фотосессии и тестирования вариантов упаковки. Об этом — в шагах 3 и 6.

Шаг 3. Сделайте фото и видео товара

Фотографии товара должны быть сняты профессиональным фотографом в студии с хорошим освещением. Не нужно делать снимки на смартфон в домашней обстановке.

Покупатель увидит на Wildberries множество одинаковых товаров. Чтобы он открыл карточку, фото должно его зацепить. Вот на что нужно обратить внимание, когда будете заказывать фотосъемку:

- ☐ фокус на товаре — он находится в центре, не закрыт другими предметами, в кадре нет ничего лишнего;
- ☐ товар в аккуратном виде — если вы продаете одежду, на фото она должна быть выглажена;
- ☐ цвет и габариты товара не отличаются от настоящих — не нужно увлекаться ретушированием фото; если товар будет сильно отличаться от изображения в карточке, это приведет к возвратам.

Можно также использовать инфографику. Она позволяет увидеть ключевые параметры товара на снимке.

Примеры фотографий и инфографики собрали [в статье](#).

Шаг 4. Заполните карточку товара

Карточка товара — главный инструмент продавца на маркетплейсе. Чем больше нужной информации покупатель получит из карточки, тем выше шанс на покупку.

Карточки создают вручную или загружают из таблицы с данными в Excel. Загружать из таблицы удобно, если продаете большой ассортимент и понимаете, как правильно вносить данные. Начинающим рекомендуем создавать карточки вручную.

Что нужно помнить при заполнении карточки:

- ☐ **Правильно выбрать категорию.** Ее не получится поменять после первой поставки товара. Для этого воспользуйтесь подсказками сервиса и посмотрите категорию товара конкурентов. Если выбрать неправильно, можно получить штраф от маркетплейса — 25 000 ₽.
- ☐ **Заполнить параметры товара.** После сохранения спецификации некоторые параметры поменять не получится. Неверные параметры могут сбить с толку покупателей, привести к большому количеству невыкупов и возвратов. Например, для одежды нужно указывать длину рукава или штанины, обхват груди, талии и бедер, европейский и международный размеры.
- ☐ **Добавить цвета и размеры товара.** Если продаете товары одной модели, но разного цвета или размера, обязательно добавьте весь ассортимент в настройках карточки. Не указывайте цвет и размер товара, который не сможете поставить. Такие товары получают отметку «нет в наличии», и рейтинг карточки будет снижаться.
- ☐ **Сгенерировать штрихкоды.** Они понадобятся для маркировки, упаковки и поставки товара. На этапе заполнения карточки будет предложено ввести свой штрихкод или создать новый при помощи кнопки «Сгенерировать баркод».
- ☐ **Загрузить фото и видео товара.** Снимки и ролики должны точно передавать внешний вид товара, его размер и цвет.
- ☐ **Установить цену.** Рассчитайте цену с учетом себестоимости, доставки, упаковки, комиссии маркетплейса и налоговой ставки. Держите цены на уровне конкурентов: слишком высокая цена отпугнет покупателей, а слишком низкая — не позволит делать скидку на распродажах.
- ☐ **Заполнить описание.** Опишите преимущества товара, его отличия от конкурентов, особенности и сценарии использования. Включите несколько ключевых слов в описание, чтобы покупатели быстрее находили ваш товар. Подобрать популярные ключевые слова можно в разделе личного кабинета «Аналитика» — «Популярные запросы».

После заполнения всех полей создайте карточку и дождитесь, пока она пройдет модерацию.

Шаг 5. Заполните раздел с рекомендациями

Раздел «С этим товаром рекомендуют» — это бесплатная реклама вашего товара. Вы можете добавлять разные рекомендации для каждого товара или одинаковые — для группы схожих товаров. Если не заполнить раздел своими товарами, Wildberries будет рекламировать конкурентов.

Чтобы в карточке товара покупатель видел другие ваши товары, перейдите в раздел «Загрузки» — «Загрузка рекомендации» — «Выбор для добавления» и выберите товары, которые хотите рекомендовать вместе с основным. Товары будут ссылаться друг на друга, вероятность покупки повысится.

В каждой карточке будет видно до шести рекомендованных товаров.

Шаг 6. Правильно упакуйте товар

Если покупатель получит товар с поврежденной упаковкой, он вернет его, а вы заплатите за доставку и потеряете деньги. Чтобы такого не произошло, можете посмотреть фото упаковки у конкурентов с хорошими отзывами и упаковать товар так же.

Правила упаковки товара могут отличаться в зависимости от категории. Например, косметику и бытовую химию нужно упаковывать в пупырчатую пленку и термоусадку, а обувь — в индивидуальные полотняные мешочки.

Товар с особыми условиями хранения и перевозки следует маркировать специальными символами. Например, если на хрупком грузе не будет соответствующей маркировки и он разобьется, получить компенсацию от маркетплейса не получится.

Все требования к упаковке и маркировке описаны [в оффере](#).

Шаг 7. Отгрузите товар на склад с широкой зоной доставки

Чтобы товары появились на витрине маркетплейса, после заполнения карточек нужно организовать поставку. Wildberries предлагает три варианта сотрудничества:

- 1. FBW — Fulfillment by Wildberries.** Продавец привозит поставку на склад, дальше все делает маркетплейс. На других площадках такой способ называется FBO.
- 2. FBS — Fulfillment by Seller.** Продавец привозит товар в пункт выдачи Wildberries под каждый заказ.
- 3. DBS — Delivery by Seller.** Продавец привозит заказы напрямую покупателю.

Начинающие продавцы выбирают между FBW и FBS. В первом случае нужно платить маркетплейсу за хранение остатков на их складе, а во втором — хранить товар у себя, самостоятельно упаковывать каждый заказ и отвозить его в пункт приема.

Если выбрали схему FBW, после отгрузки остатков на склад Wildberries нужно распределить их по разным складам. Близость товара к потенциальному покупателю влияет на позицию карточки в поисковой выдаче. Если у двух товаров одинаковый рейтинг и отзывы, выше будет располагаться тот, что находится ближе к покупателю.

Сначала распределите остатки по своему усмотрению, а потом ориентируйтесь на статистику продаж. В регионы, где больше продаж, распределяйте больше остатков.

Шаг 8. Следите за наличием остатков на маркетплейсе

Wildberries показывает покупателям товар, который в достаточном количестве есть в наличии. Например, для одежды на каждый размер на складе должно быть 15—20 товаров, для других категорий — от 50 товаров.

Если товар закончится на складе, карточка начнет опускаться в поисковой выдаче.

Шаг 9. Выведите карточки в топ поисковой выдачи

Чем выше карточка товара находится в поисковой выдаче, тем выше шанс, что товар заметят и купят. Регулярно работайте с карточкой, чтобы повышать ее рейтинг.

Как повысить позицию карточки на Wildberries:

- 1. Распределить товары по складам.** Чем больше складов в регионах охватывает продавец, тем доступнее его товары для покупателей — значит, карточка товара поднимается в поиске.
- 2. Сократить интервал отгрузки.** Если продаете по модели FBS, сокращайте время отгрузки. Продавец сам выбирает подходящий временной интервал в 24, 48 или 72 часа. Чем он меньше, тем выше карточка поднимается в поиске.
- 3. Поддерживать рейтинг продавца и карточек.** Уделите внимание качеству товара, упаковке и скорости доставки — они больше всего влияют на рейтинг, что повышает доверие покупателей. При сравнении двух одинаковых товаров пользователи с большей вероятностью выберут карточку с высоким рейтингом.
- 4. Участвовать в акциях.** Некоторые акции от маркетплейса обязательны для участия. Если отказаться, можно получить повышенную комиссию за продажу или другие санкции. Информацию об актуальных акциях и их условиях ищите в личном кабинете маркетплейса.

Шаг 10. Собирайте отзывы и отвечайте на них

По статистике, 90% людей при покупке ориентируются на отзывы других людей. Просите у клиентов делиться впечатлениями о товаре, собирайте живые фотографии и видео.

Отвечайте на все отзывы — покупатели увидят обратную связь и будут больше доверять вам.

Как это делать:

- ☐ просматривайте отзывы минимум раз в день;
- ☐ поощряйте позитивные отзывы — благодарите за покупку, предлагайте посмотреть другой ассортимент;
- ☐ гасите негативные отзывы — спокойно объясняйте, почему случилась проблема, предлагайте пути ее решения.

Помните, что ответы на комментарии увидит не только их автор, но и другие потенциальные покупатели.

Шаг 11. Рассчитайте экономику продаж

Чтобы продажи приносили прибыль, а не убытки, следите за экономикой продаж. Для этого рассчитывайте маржинальность с учетом закупочной цены товара и цены на сайте, размера комиссии Wildberries, стоимости доставки и хранения. Если маржинальность ниже 30%, придется увеличить стоимость товара на маркетплейсе.

Чтобы вам было проще рассчитать экономику продаж, мы подготовили [таблицу с готовыми формулами](#). Вы можете скопировать файл и подставить свои значения — маржинальность товара рассчитается автоматически.

Бонус. Полезные материалы

Статьи по теме:

1. [Как начать продавать на Wildberries: пошаговая инструкция.](#)
2. [Как оформить карточку на Wildberries, чтобы продавать больше.](#)
3. [Как сделать фотографии для маркетплейса, чтобы клиент захотел купить товар.](#)
4. [FBS или FBO: какую схему работы с маркетплейсом выбрать новичку.](#)
5. [Как разместить штрихкоды на товарах для маркетплейсов.](#)
6. [Как выйти в топ поисковой выдачи на Wildberries.](#)
7. [Как работать с отзывами на маркетплейсах.](#)
8. [Как посчитать юнит-экономику на Wildberries.](#)

Еще вы можете бесплатно пройти курсы от Школы Бизнеса: [«Как начать продавать на Wildberries»](#) и [«Excel для малого бизнеса»](#).

Онлайн-банк для продавцов маркетплейсов

- Бесплатно регистрируем бизнес и откроем счет
- Обучим работе с разными площадками
- Доведем с нуля до первых продаж



[Подробнее](#)

