

15

ошибок
НОВИЧКА
на
Wildberries

Из-за которых сливается бюджет
в первые 3 месяца

ДЛЯ КОГО Селлеры 0-5 млн ₽/мес, самозанятые и ИП на УСН

ФОРМАТ 15 ошибок · 15 страниц · финальный чек-лист

ИСТОЧНИКИ Разборы карточек 2024 · тарифы WB январь 2025

Это не курс. Это список конкретных ошибок.

Каждая забирает у новичка 15–300 тысяч ₽ в первые 90 дней на Wildberries. Цифры – из разборов карточек селлеров до 5 млн ₽/мес за 2024 год.

01

По одной за раз

Каждая ошибка – одна страница. Не читай всё подряд за вечер.

02

Отмечай честно

Чек-бокс внизу – ставь, только если реально проверил у себя. Не если прочитал.

03

5 непроверенных = стоп

Хотя бы 5 пунктов не отмечены – не заводи первую поставку. Сначала закрой эти 5.

04

Сверяй даты

Все цифры с пометкой «на январь 2025». Тарифы WB меняются – сверяйся с ЛК перед расчётом.

Документ под схемы FBO и FBS на WB. Для Ozon и Я.Маркета логика похожа, цифры отличаются – их здесь нет.

01

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 1

НЕ выбирай товар по личному вкусу

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Ты покупаешь то, что нравится тебе и знакомым. Рынок WB – 60+ млн активных покупателей со своими запросами, твой вкус статистически нерелевантен. По разборам 2024 года, 7 из 10 карточек новичков не добирают и 10 заказов в месяц – почти всегда из-за гипотезы «мне нравится, значит купят».

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

40–100 тыс. ₽

первая партия, ушедшая в склад и хранение

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 Открой сервис аналитики (MPStats, Moneyplace, Shopstat – бесплатные демо на 2025 год). Смотри ниши с оборотом от 5 млн ₽/мес и числом продавцов до 200.
- 2 Фильтруй по «выручке на продавца». Норма для новичка – от 80 тыс. ₽/мес на продавца в нише.
- 3 Проверь долю топ-10: если они делают больше 80% оборота – ниша монополизирована, не заходи.
- 4 Сравни минимум 5 ниш в одной таблице: выручка, число SKU, средний чек, сезонность, доля топа.
- 5 Личный вкус допустим только как тай-брейкер между двумя равными по данным нишами.



Я проверил(а) у себя

02

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 2

НЕ считай юнит без возвратов и выкупа

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Новичок считает: «закупка 300 ₽, продажа 900 ₽, комиссия 20% – зарабатываю 420 ₽». В реальности на WB в одежде выкуп 30–45%, в обуви 25–40%, в товарах для дома 70–85% (данные 2024). Каждая примерка и возврат – логистика туда-обратно, которую оплачиваешь ты.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

15–45 тыс. ₽

недосчёт возвратов на партии 300 шт.

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 Возьми комиссию WB по категории из ЛК: «Тарифы и отчёты → Комиссия». На январь 2025: одежда 24,5%, электроника 15%, товары для дома 17%.
- 2 Добавь логистику: FBO от 50 ₽/ед., FBS от 55 ₽/ед., плюс 50 ₽ за каждый возврат (январь 2025).
- 3 Умножь логистику на (1 + доля возвратов / выкуп). Процент выкупа бери из аналитики ниши.
- 4 Прибавь хранение FBO (от 0,08 ₽/л/сутки), эквайринг 1–2%, УСН 6%, брак 2–3%.
- 5 Итог: цена × (1 – комиссия) – закупка – логистика_с_выкупом – хранение – налоги – брак. Менее 15% – не подходит.



Я проверил(а) у себя

03

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 3

НЕ заходи в перегретую категорию без отстройки

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Ты увидел оборот «чехлов для iPhone» в 400 млн ₽/мес и решил туда зайти. В нише — 8–12 тысяч активных продавцов (2024), топ-50 делает 70% оборота. Карточка без отличий от топа не получает органику: алгоритм WB не ранжирует копии выше оригиналов при прочих равных.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

от 60 тыс. ₽

товар, фото и реклама без результата

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 Считай индекс конкуренции: число SKU / запросов в месяц. Норма для новичка — меньше 0,5.
- 2 Отстройся по материалу, размеру, комплектации, упаковке, сценарию использования. Не по цене — это не отстройка.
- 3 Проверь топ-30: если УТП уже есть у топ-3 — ищи следующее отличие.
- 4 Сформулируй отстройку в одну фразу «я для тех, кто X, потому что Y». Не формулируется — её нет.
- 5 Покажи гипотезу 5 людям из ЦА (не родственникам). 3 из 5 скажут «такое уже есть» — возвращайся к шагу 2.



Я проверил(а) у себя

04

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 4

НЕ игнорируй A/B-тест карточки

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Первая версия карточки почти никогда не оптимальна: фото, заголовок, инфографика выбраны интуитивно. Без A/B-теста ты не знаешь, какая версия конвертит лучше. WB даёт встроенный инструмент в «Товары → Карточки товаров → A/B-тесты» (доступен с 2024).

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

20–60 тыс. ₽/мес

упущенная выручка только из-за слабого главного фото

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 ЛК: «Товары → Карточки товаров → SKU → A/B-тесты». Тестируй один элемент за раз: сначала главное фото, потом заголовок, потом инфографику.
- 2 Минимум теста: 7 дней или 1000 показов на вариант. Меньше — статистически незначимо.
- 3 Метрики решения: CTR главного фото и CR в заказ. Не выручка за период — на неё влияет цена и остаток.
- 4 Победившую версию оставляешь, запускаешь следующий тест.
- 5 Держи цикл тестов раз в 2–3 недели первые 3 месяца.

Я проверил(а) у себя

05

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 5

НЕ выпускай карточку без УТП на первом фото

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Покупатель на WB листает ленту со скоростью 1-2 карточки в секунду. Если на главном только товар на белом фоне – мозг пролистывает, не регистрируя. Инфографика с 2-3 выгодами поднимает CTR в 1,5-3 раза (разборы карточек 2024).

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

10-15 тыс. ₽/мес

слитые рекламные показы на бюджете 30 тыс./мес

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 На главном фото: товар + 2-3 буллета с УТП крупным шрифтом. Читаемость – на экране 5,5" в превью.
- 2 УТП – не «качество» и не «стиль». Конкретика: «хлопок 100%, плотность 180 г/м²», «выдерживает 50 стирок».
- 3 Не перегружай: 3 тезиса – потолок. Больше – никто не дочитает.
- 4 Цветовые акценты – на одном-двух словах, не на всём тексте.
- 5 Проверь контраст на телефоне при ярком свете. Согласуй с требованиями «Карточка → Медиа → требования к фото». Нарушение = блок карточки.



Я проверил(а) у себя

06

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 6

НЕ оставляй пустые атрибуты карточки

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

WB ранжирует карточки в том числе по заполненности характеристик. Без состава, сезона, типа рукава, фасона карточка не попадает в фильтры. Покупатель, отмечая «хлопок 100%» в фильтре, просто не видит твой товар, даже если он из хлопка.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

400–1 000 ₽/ед./мес

упущенная выручка на органических показах

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 ЛК: «Товары → Карточки товаров → SKU → Характеристики». Заполни все поля, включая необязательные.
- 2 Не пиши «—», «нет данных», «н/д» там, где есть значение. Пустота лучше мусора, но точное значение – лучшее.
- 3 Для одежды, обуви, детского: состав, сезон, страна, пол, возрастная группа, размерная сетка – обязательно.
- 4 Добавляй синонимы в описание и ключи (раздел «SEO»). Источники: подсказки WB-поиска и ключи конкурентов из аналитики.
- 5 Возвращайся и дополняй раз в 2–3 месяца – WB добавляет новые атрибуты (крупное обновление по одежде – октябрь 2024).



Я проверил(а) у себя

07

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 7

НЕ заходи в сезонный товар не в сезон

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Пуховики в марте, купальники в сентябре, гирлянды в январе — минус 80–95% спроса относительно пика. Даже если закупил дешево, ты замораживаешь деньги до следующего сезона и платишь за хранение 9–11 месяцев.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

~96 тыс. ₹

партия 100 курток × 10 мес. хранения FBO

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 График сезонности за 2 года — в аналитике. Определи пик и спад.
- 2 Закупка — за 6–8 недель до начала сезона. Карточка публикуется за 3–4 недели — нужно время на ранжирование.
- 3 Новогодние товары: заходи в сентябре, пик с 15 ноября по 25 декабря.
- 4 Летний ассортимент: готов к апрелю, пик с 20 мая по 20 июля.
- 5 Уже купил не в сезон — не распродавай в ноль. Переводи на FBS и храни у себя: 9 мес. своего хранения дешевле FBO.



Я проверил(а) у себя

08

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 8

НЕ вози маленькую партию дорогой логистикой

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Партия 20–50 шт. делает логистику на единицу критичной. Карго из Китая при 20 кг в коробке – 800–1 200 ₽/кг на январь 2025, и на малом объёме это ложится на каждую единицу. Закупочная цена становится такой, что продаваться с прибылью уже невозможно.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

240–480 ₽/ед.

разница логистики на партии 30 vs 300 шт.

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 Считай логистику на единицу ДО закупки: стоимость доставки / число единиц. Больше 10% от закупочной – партия мала.
- 2 Минимум экономически оправданной партии из Китая при чеке до 1 500 ₽: 200–300 шт.
- 3 Для теста гипотезы начинай с РФ-поставщиков или оптовых рынков (Садовод, Южные ворота) – там можно 20–50 шт. без убийства юнита.
- 4 Рассмотрю консолидированные поставки: карго-сборки от 10 кг доступны в 2024–2025.
- 5 Не экономь на упаковке при экономии на логистике – бой съест всю экономию.



Я проверил(а) у себя

09

ОШИБКА 9

ИЗ 15 ОШИБОК

НЕ игнорируй рекламу в первые 2 недели

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

WB алгоритмически даёт новой карточке стартовое окно показов (~10–14 дней) — оценивает CTR, CR и выкуп. Без рекламы карточка не набирает заказов, не получает отзывов, не попадает в топ. Дальше органику получить сильно сложнее: алгоритм уже «решил», что карточка слабая.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

50–200 тыс. ₽

упущенная выручка в первые 90 дней

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 Бюджет на разгон: 10–20% от стоимости первой партии. Не больше — это тест, не масштабирование.
- 2 ЛК: «Реклама → Кампании → Автоматическая кампания». Новичку — с неё: алгоритм сам распределяет ставки.
- 3 Лимит в день на старте — 500–2 000 ₽. Метрики каждые 2 дня: CTR, CPM, CR, DPP.
- 4 Целевой DPP старта — 15–25%. Выше 30% — ставки высокие или карточка плохо конвертит, останавливайся.
- 5 Через 7–10 дней подключай «Поиск + каталог». Ключи — из аналитики конкурентов.
- 6 Параллельно набирай 10–15 отзывов за первый месяц (программа самовыкупа WB, «Баллы за отзыв»).



Я проверил(а) у себя

10

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 10

НЕ работай с одним поставщиком без резерва

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Поставщик ломается в самый неудобный момент: закрылся, поднял цены на 30%, сорвал сроки, прислал брак на всей партии. Один канал – ты встал. Пустая карточка на WB улетает в ранжировании за 2–3 дня и восстанавливается неделями.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

30–80 тыс. ₺

реклама на возврат в топ после out-of-stock

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 До первой поставки – минимум 2 поставщика на тот же SKU или аналог. Проверь обоих пробной закупкой 20–50 шт.
- 2 Сравни не только цену: срок производства, упаковку, процент брака, готовность на малые партии.
- 3 Таблица поставщиков: контакт, цена, МОЗ, сроки, последний заказ, замечания. Обновляй после каждой поставки.
- 4 Резервные – не в том же городе/стране. Возишь из Гуанчжоу – второй канал ищи в РФ, Турции, Узбекистане.
- 5 Страховой запас: 30–45 дней продаж на складе WB + 30 дней в пути или у себя.



Я проверил(а) у себя

11

ОШИБКА 11

ИЗ 15 ОШИБОК

НЕ выбирай склад отгрузки наугад

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

На WB больше 30 складов в РФ (начало 2025). Товар показывается выше, если склад ближе к покупателю. Отгрузка только в Коледино (МО) – минус показы в Екатеринбурге, Новосибирске, Казани, Краснодаре. Это 40–50% покупателей.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

30–80 тыс. ₽/мес

упущенная выручка на
карточке от 300 тыс./мес

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 ЛК: «Аналитика → География продаж» – где покупают твою категорию. Массовый топ-5: МСК+МО, СПб, Екатеринбург, Новосибирск, Краснодар.
- 2 Распределяй поставку: 50% Коледино/Электросталь, по 10–15% в 3–4 регионалки.
- 3 Коэффициенты приёмки меняются еженедельно. «Поставки → Тарифы» – перед каждой отгрузкой. В пик января 2025 доходили до х5.
- 4 Коэффициент на нужном складе выше х3 – везти невыгодно. Меняй склад или жди следующей недели.
- 5 Маленькие партии не дрови на 10 складов: минимум 30–50 шт. на склад.



Я проверил(а) у
себя

12

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 12

НЕ игнорируй отзывы и вопросы

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Отзывы и вопросы — публичная часть карточки. Неотвеченный негатив висит месяцами и отпугивает. Неотвеченные вопросы сигнализируют, что продавец неактивен. Карточка с рейтингом ниже 4,5 продаётся в 1,5–2 раза хуже аналогов.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

50–90 тыс. ₽/мес

падение рейтинга 4,8 → 4,3
на карточке 200 тыс./мес

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 ЛК: «Товары → Отзывы и вопросы». Отзывы — день недели, вопросы — ежедневно по 10 минут.
- 2 Негатив — ответ в 24 часа. Формула: извинение → разбор причины → конкретное действие → контакт.
- 3 Не спорь с покупателем публично. Переводи в личные сообщения WB.
- 4 Отзывы с нарушениями (ругань, реклама, чужие товары) оспаривай через «Пожаловаться». На январь 2025 WB удаляет 30–50% обоснованных жалоб за 3–7 дней.
- 5 Вопросы — ответ 6–12 часов. Ждёт сутки — уходит к конкуренту.
- 6 Повторяющиеся вопросы → правь описание и инфографику, чтобы снимать их заранее.



Я проверил(а) у
себя

13

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 13

НЕ демпингуй против крупного бренда

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

Бренд закупается в 3–10 раз дешевле за счёт объёма, платит меньшую комиссию WB по корпоративным условиям и может продавать в минус месяцами. Новичок в ценовой войне теряет маржу первым и разоряется раньше.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

60–150 тыс. ₽

типовой кейс 2024: 2 месяца в минус, карточка закрыта

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 Считай точку безубыточности и нижнюю цену. Никогда не переходи — даже ради «распродать остатки».
- 2 Цена конкурента ниже твоей безубыточности — не конкурируй по цене. Конкурируй комплектацией, сервисом, упаковкой, скоростью.
- 3 Открой историю цен за 90 дней. Если это разовая акция — переждёшь, не подстраивайся.
- 4 В нише бренд с долей 30%+ и ценой ниже безубыточности — меняй нишу. Это не твой рынок.
- 5 В акциях WB участвуй избирательно. На январь 2025 автоучастие во всех — быстрый путь в минус.



Я проверил(а) у себя

14

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 14

НЕ экономь на фото в одежде и аксессуарах

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

В одежде, сумках, обуви, украшениях покупатель решает по фото на 80–90%. Съёмка на телефон при плохом свете на кухне – минус 40–60% CTR относительно студии. Описание и атрибуты – второстепенно.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

50–200 тыс. ₹

упущенная выручка за 2 месяца,
экономия 15–25 тыс. на съёмке

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 Студия с ростовой моделью (одежда) или предметка с крупным планом фактуры (сумки, украшения). Январь 2025 в РФ: 8–25 тыс. ₹ за SKU под ключ.
- 2 Обязательные кадры в одежде: перед, зад, бок, деталь ткани, фурнитура, посадка, лукбук 2–3 образа.
- 3 Минимум 7–9 фото в карточке. Главное – с инфографикой (см. ошибку 5).
- 4 Видео 10–15 секунд: поворот, движение ткани, посадка. В 2024–2025 видео поднимает CR на 10–25%.
- 5 Фон – нейтральный светло-серый или белый. Без ковров, диванов, кухонь, водяных знаков.
- 6 Переснимай раз в сезон или после значимого падения CTR по A/B-тесту.

Я проверил(а) у
себя

15

ИЗ 15 ОШИБОК

ОШИБКА 15

НЕ работай без резерва на штрафы

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

WB списывает регулярно: подмена, недовложение, брак, нарушение упаковки, несоответствие карточке. Суммы – от 500 ₽ до полной стоимости товара × 2. Штрафы появляются внезапно и сразу уходят из следующего вывода. Без резерва – кассовый разрыв.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

5–100 тыс. ₽

списания за первые 90 дней; разовые инциденты до 100 тыс. ₽

КАК ПРАВИЛЬНО

- 1 Резерв на штрафы/списания: 3–5% от оборота. Строка в расчёте ДО закупки.
- 2 Кассовый резерв = 1 месяц оборота. На штрафы и кассовые разрывы при задержке выплат WB.
- 3 ЛК: «Финансы → Финансовые отчёты → Удержания». Проверь раз в неделю. Списания с комментарием «ошибка WB» – оспаривай в 10 дней.
- 4 «Честный знак» для одежды, обуви, парфюмерии, БАДов – обязателен на январь 2025. Ошибка маркировки – штраф 5–10 тыс. ₽ + изъятие.
- 5 Веди таблицу удержаний: дата, сумма, причина, оспорено, результат. За 90 дней увидишь системную ошибку процесса.



Я проверил(а) у себя

15 пунктов. Проверь себя.

Отмечай только то, что реально сделал, а не собираешься. Меньше 12 из 15 — не запускай первую поставку. Сначала закрой оставшиеся.

- 01 Ниша выбрана по данным аналитики, не по вкусу
- 02 Юнит-экономика посчитана с выкупом, возвратами, налогами
- 03 Есть УТП, отстройка не по цене
- 04 Запущен или запланирован А/В-тест карточки
- 05 На главном фото — инфографика с 2-3 УТП, читаемая в превью
- 06 Все атрибуты карточки заполнены, включая необязательные
- 07 Захожу в сезон за 3-4 недели до пика
- 08 Логистика на единицу меньше 10% от закупочной
- 09 Заложено 10-20% от партии на рекламу в первые 2 недели
- 10 Минимум 2 поставщика и страховой запас 30-45 дней
- 11 Поставка распределена на 3-4 региональных склада WB
- 12 Настроен график ответов: отзывы 24 ч, вопросы 6-12 ч

ЧТО ДАЛЬШЕ

Этот чек-лист закрывает ТИПОВЫЕ ОШИБКИ. Но не заменяет расчёт ПОД ТВОЙ ТОВАР.

У разных ниш – разные комиссии, тарифы логистики, сезонность и процент выкупа. Универсальной таблицы не существует.

Если хочешь готовый пошаговый план с цифрами под твою нишу – бери:

CORE-ПРОДУКТ

План запуска на WB: от ниши до первой поставки

Расчётная таблица Excel + 40-страничный PDF с пошаговым алгоритмом

- Расчёт юнит-экономики под твой товар с актуальными тарифами WB
- Список ниш, отфильтрованных по 6 критериям: оборот, продавцы, доля топа, сезонность, порог входа, тренд
- План первой поставки: объём, распределение по складам, бюджет рекламы
- KPI на 30 / 60 / 90 дней для оценки карточки
- Шаблон учёта удержаний, возвратов, маржи и кассового резерва

ЧТО ТЫ ПОЛУЧИШЬ

Выходишь на WB с просчитанной первой поставкой и понимаешь, по каким метрикам её оценивать на каждом этапе. Без гипотез «а вдруг зайдёт».

Забрать план



Тарифы, комиссии и алгоритмы WB регулярно меняются. Сверяйся с ЛК селлера перед каждым расчётом.