

## ЭТАП БОНУС

# Полный чек-лист аудита карточки – 60 пунктов + система оценки от [Плех Сергея](#)

## БОНУС. Полный чек-лист аудита карточки товара Wildberries

### Как пользоваться чек-листом:

1. Откройте карточку товара на Wildberries и кабинет продавца.
2. Проходите каждый пункт, отмечая чекбокс ☐ при выполнении.
3. Приоритеты: ● Критично – исправьте сегодня | ⚠ Важно – в течение недели | 💡 Рекомендация – при следующем обновлении.
4. После чек-листа заполните систему оценки карточки (таблица внизу).

### Блок 1. SEO и семантика

| ✓                        | Пункт аудита – SEO и семантика                                  | Приоритет      | Комментарий / норма                                 |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Главный ключевой запрос стоит в первых 3 словах заголовка       | ✅ Критично     | Алгоритм WB первично читает начало заголовка        |
| <input type="checkbox"/> | В заголовке использованы 3–5 разных ключевых запросов           | ✅ Критично     | Расширяет охват показов без переспама               |
| <input type="checkbox"/> | Заголовок читается естественно (не список ключей через запятую) | ⚠ Важно        | Плохая читаемость снижает CTR                       |
| <input type="checkbox"/> | Длина заголовка: 60–100 символов                                | ⚠ Важно        | Длиннее – обрезается в выдаче, короче – мало ключей |
| <input type="checkbox"/> | В заголовке нет CAPS LOCK и лишних спецсимволов                 | ✅ Критично     | WB штрафует за нарушение правил оформления          |
| <input type="checkbox"/> | Описание содержит LSI-фразы (синонимы, смежные понятия)         | ⚠ Важно        | Расширяет показы по смежным запросам                |
| <input type="checkbox"/> | Объём описания: 800–2 000 символов                              | ⚠ Важно        | Меньше – мало ключей, больше – переспам             |
| <input type="checkbox"/> | Все характеристики заполнены на 100%                            | ✅ Критично     | Каждое поле = фильтр покупателей                    |
| <input type="checkbox"/> | Семантическое ядро содержит НЧ, СЧ и ВЧ запросы                 | 💡 Рекомендация | Сбалансированная семантика = стабильный трафик      |
| <input type="checkbox"/> | Позиции отслеживаются по ≥5 ключевым запросам                   | ⚠ Важно        | Без отслеживания нет управления                     |

## Блок 2. Визуал

| ✓                        | Пункт аудита – Визуал                                    | Приоритет      | Комментарий / норма                            |
|--------------------------|----------------------------------------------------------|----------------|------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Главное фото: светлый или белый фон                      | ✓ Критично     | Тёмный фон снижает CTR на 30–50%               |
| <input type="checkbox"/> | Товар занимает 70–80% площади главного фото              | ✓ Критично     | Мелкий товар – низкий CTR                      |
| <input type="checkbox"/> | Разрешение главного фото: минимум 900×1200 пикселей      | ⚠ Важно        | Размытое фото = нет доверия = нет клика        |
| <input type="checkbox"/> | Все слоты фотографий заполнены (6–8 изображений)         | ⚠ Важно        | Незаполненные слоты – упущенный контент        |
| <input type="checkbox"/> | Слайд 2–3: инфографика с ключевыми преимуществами товара | ✓ Критично     | Инфографика повышает конверсию на 15–20%       |
| <input type="checkbox"/> | Слайд 4–5: размеры, материал, состав, способ применения  | ⚠ Важно        | Снижает возвраты от несоответствия ожиданий    |
| <input type="checkbox"/> | Добавлено видео (хотя бы одно)                           | 💡 Рекомендация | Видео повышает конверсию на 15–25%             |
| <input type="checkbox"/> | Визуал соответствует реальному товару                    | ✓ Критично     | Расхождение = возвраты и негативные отзывы     |
| <input type="checkbox"/> | Главное фото выделяется среди конкурентов в поиске       | ✓ Критично     | Проверьте: откройте поиск WB по вашему запросу |

## Блок 3. Ценообразование

| ✓                        | Пункт аудита – Ценообразование                                | Приоритет  | Комментарий / норма                      |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------|------------|------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Цена конкурентоспособна в сравнении с топ-10 карточками ниши  | ✓ Критично | Сравните прямо сейчас в поиске WB        |
| <input type="checkbox"/> | Рассчитана юнит-экономика: товар прибыльный после всех затрат | ✓ Критично | Выручка ≠ прибыль – считайте всё         |
| <input type="checkbox"/> | Установлена цена до скидки с запасом для акций WB             | ⚠ Важно    | Без запаса участие в акциях убыточно     |
| <input type="checkbox"/> | Цены конкурентов отслеживаются минимум еженедельно            | ⚠ Важно    | Рынок меняется – цена должна реагировать |
| <input type="checkbox"/> | Участие в акциях WB – осознанное (рассчитана прибыльность)    | ⚠ Важно    | Бездумное участие в акциях = убытки      |

## Блок 4. Отзывы и рейтинг

| ✓                        | Пункт аудита – Отзывы и рейтинг                   | Приоритет      | Комментарий / норма                              |
|--------------------------|---------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Рейтинг карточки: 4.5 и выше                      | ✓ Критично     | Ниже 4.3 – алгоритм WB сам опускает позиции      |
| <input type="checkbox"/> | На все отзывы есть ответы (включая положительные) | ✓ Критично     | Нет ответа = нет заботы о клиентах               |
| <input type="checkbox"/> | Ответы на негативные отзывы – в течение 24 часов  | ✓ Критично     | Быстрый ответ снижает репутационный ущерб        |
| <input type="checkbox"/> | Ответы на негатив – без споров и обвинений        | ⚠ Важно        | Агрессия отпугивает потенциальных покупателей    |
| <input type="checkbox"/> | Последний отзыв не старше 14 дней                 | 💡 Рекомендация | Свежесть отзывов – сигнал активности товара      |
| <input type="checkbox"/> | Нет повторяющихся жалоб на одну и ту же проблему  | ⚠ Важно        | Повторный негатив = системная проблема с товаром |

## Блок 5. Аналитика и метрики

| ✓                        | Пункт аудита – Аналитика и метрики                     | Приоритет      | Комментарий / норма                                 |
|--------------------------|--------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | CTR карточки: 3% и выше                                | ✓ Критично     | Ниже 2% – срочно менять фото или заголовок          |
| <input type="checkbox"/> | Конверсия в заказ: 5% и выше                           | ✓ Критично     | Ниже 3% – проблема с ценой, описанием, инфографикой |
| <input type="checkbox"/> | Конверсия в выкуп: 60% и выше                          | ✓ Критично     | Ниже 50% – несоответствие карточки товару           |
| <input type="checkbox"/> | Позиции в топ-30 хотя бы по 3 ключевым запросам        | ⚠ Важно        | Без позиций – нет органического трафика             |
| <input type="checkbox"/> | Источники трафика на карточку известны и анализируются | 💡 Рекомендация | Понимание источников = управление продажами         |
| <input type="checkbox"/> | Данные анализируются еженедельно (не реже)             | ⚠ Важно        | Еженедельный мониторинг – минимум для роста         |

## Блок 6. Реклама

| ✓                        | Пункт аудита – Реклама                          | Приоритет      | Комментарий / норма                              |
|--------------------------|-------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | ДРР рекламных кампаний: до 20%                  | ✓ Критично     | Выше 25% – реклама убыточна                      |
| <input type="checkbox"/> | Реклама запущена по ≥10 ключевым запросам       | ⚠ Важно        | Узкая семантика = упущенный трафик               |
| <input type="checkbox"/> | Еженедельно добавляются минус-слова             | ⚠ Важно        | Без минус-слов бюджет уходит на нецелевые показы |
| <input type="checkbox"/> | Нет кампаний с 0 конверсий работающих >2 недель | ✓ Критично     | Убыточные кампании – автоматический слив бюджета |
| <input type="checkbox"/> | A/B тестирование объявлений проводится          | 💡 Рекомендация | Тест фото и заголовков повышает эффективность    |
| <input type="checkbox"/> | Рекламный бюджет планируется на основе ДРР      | ⚠ Важно        | Бюджет должен приносить прибыль, а не оборот     |

## Блок 7. Логистика и остатки

| ✓                        | Пункт аудита – Логистика и остатки             | Приоритет      | Комментарий / норма                                    |
|--------------------------|------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Нет Out of Stock (товар всегда в наличии)      | ✓ Критично     | Out of Stock обнуляет позиции в поиске                 |
| <input type="checkbox"/> | Остатки контролируются минимум еженедельно     | ✓ Критично     | Внезапный Out of Stock = потеря позиций                |
| <input type="checkbox"/> | Допоставки планируются заранее (за 2–3 недели) | ⚠ Важно        | Срочные допоставки дороже и менее надёжны              |
| <input type="checkbox"/> | Оборачиваемость: 30–60 дней                    | ⚠ Важно        | Выше 60 дней – деньги заморожены неэффективно          |
| <input type="checkbox"/> | Товар распределён по нескольким складам WB     | 💡 Рекомендация | Ближние склады = быстрая доставка = лучше ранжирование |

## Блок 8. Конкурентный анализ

| ✓                        | Пункт аудита – Конкурентный анализ                       | Приоритет                                                                                               | Комментарий / норма                               |
|--------------------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Топ-10 конкурентов по ключевому запросу изучены          |  <b>Важно</b>         | Знать конкурентов = понимать планку качества      |
| <input type="checkbox"/> | Ваше главное фото лучше или сопоставимо с топом          |  <b>Критично</b>      | Если хуже – покупатель выберет конкурента         |
| <input type="checkbox"/> | Цена конкурентоспособна или обоснована УТП               |  <b>Критично</b>      | Нельзя быть дороже без очевидного преимущества    |
| <input type="checkbox"/> | Ключевые слова топ-конкурентов проанализированы          |  <b>Рекомендация</b> | Чужая семантика экономит время на сборе своей     |
| <input type="checkbox"/> | Карточка обновляется после появления сильных конкурентов |  <b>Важно</b>         | Рынок не стоит – карточка должна эволюционировать |

## Система оценки карточки

Заполните после прохождения чек-листа. Поставьте оценку от 1 до 9 по каждому блоку.

| Блок оценки                | 1–3 (плохо)              | 4–6 (средне)             | 7–9 (хорошо)             | Что влияет на оценку                                              |
|----------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>SEO и семантика</b>     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ключи в заголовке, LSI в описании, заполненные характеристики     |
| <b>Визуал</b>              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | CTR-ориентированное фото, инфографика, видео, соответствие товару |
| <b>Ценообразование</b>     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Конкурентность, юнит-экономика, запас на акции                    |
| <b>Отзывы и рейтинг</b>    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Рейтинг 4.5+, ответы на все отзывы, свежесть                      |
| <b>Аналитика</b>           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | CTR 3%+, конверсия 5%+, выкуп 60%+, позиции                       |
| <b>Реклама</b>             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | ДРР до 20%, семантика, минус-слова, A/B тесты                     |
| <b>Логистика</b>           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Нет Out of Stock, оборачиваемость 30–60 дней                      |
| <b>Конкурентный анализ</b> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Знание топа, преимущество по фото и цене, мониторинг              |

| Итоговый балл      | Интерпретация                         | Рекомендация                                           |
|--------------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 1–24 балла (из 72) | Карточка требует полной переработки   | Срочный аудит + профессиональная оптимизация           |
| 25–48 баллов       | Карточка средняя – есть точки роста   | Устраните критичные пункты + оптимизация SEO и визуала |
| 49–63 балла        | Карточка хорошая – докручиваем детали | Работайте с аналитикой, рекламой, конкурентами         |
| 64–72 балла        | Отличная карточка – масштабируем      | Тестируйте новые ключи, расширяйте ассортимент         |

### Нужен профессиональный аудит карточки?

Alfamarket.by проводит глубокий аудит карточек Wildberries и Ozon с конкретным планом улучшений и гарантией результата.

Аудит карточки: 120 BYN | Консультация: 150–240 BYN | Ведение кабинета: 1 560 BYN/мес

[Сергей Плех](#): +375 33 395-01-58 (МТС) | +375 29 665-01-58 (А1)

 [alfamarket.by](https://alfamarket.by) |  Гарантия результата. Официальный договор.