

30 готовых промптов ChatGPT для менеджера Wildberries

ОГЛАВЛЕНИЕ

30 промптов ChatGPT для менеджера Wildberries	2
Категория 1. SEO и карточки товаров	2
Категория 2. Работа с отзывами и рейтингом.....	4
Категория 3. Анализ ниши и конкурентов.....	6
Категория 4. Реклама и продвижение	8
Категория 5. Юнит-экономика и аналитика	10
Категория 6. Стратегия и масштабирование	12

30 промптов ChatGPT для менеджера Wildberries

Как пользоваться промптами:

1. Скопируйте промпт в ChatGPT (chat.openai.com) или любую другую нейросеть.
2. Замените все значения в [КВАДРАТНЫХ СКОБКАХ] на данные вашего товара.
3. Если результат не устраивает – уточните запрос в той же сессии: «Перепиши, сделай более конкретно» или «Добавь больше ключевых слов».
4. Сохраняйте работающие промпты и их результаты в отдельный документ.
5. Промпты адаптированы для работы с WB в Беларуси – используйте BYN и белорусскую специфику.

Категория 1. SEO и карточки товаров

Промпты для написания заголовков, описаний, сбора семантики и оптимизации карточек Wildberries.

#01 SEO

Написание SEO-заголовка карточки WB

Промпт:

Ты – SEO-специалист по маркетплейсу Wildberries с опытом 5 лет. Напиши 5 вариантов SEO-заголовка для карточки товара [НАЗВАНИЕ ТОВАРА] в категории [КАТЕГОРИЯ WB]. Главный ключевой запрос: [ОСНОВНОЙ КЛЮЧ]. Дополнительные ключи: [СПИСОК ДОП. КЛЮЧЕЙ]. Требования: длина 60–100 символов, главный ключ в начале, без CAPS LOCK, без спецсимволов. Для каждого варианта объясни, почему он работает.

 Совет: Попросите ChatGPT дать 10 вариантов – больше выбора для A/B теста

#02 SEO

Написание продающего описания товара

Промпт:

Напиши продающее SEO-описание для карточки товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Целевая аудитория: [КТО ПОКУПАЕТ И ЗАЧЕМ]. Ключевые слова для включения: [СПИСОК КЛЮЧЕЙ]. Основные преимущества товара: [СПИСОК]. Материал/состав: [ДАННЫЕ]. Требования: объём 1000–2000 символов, структура «проблема покупателя → решение → характеристики → призыв к действию», без шаблонных фраз «высокое качество» и «лучшая цена», ключи включить органично.

 Совет: Дайте ChatGPT реальные характеристики товара – он не угадывает, только обрабатывает данные

#03 SEO

Сбор семантического ядра для карточки

Промпт:

Составь семантическое ядро для карточки товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Раздели запросы на три группы: высокочастотные (ВЧ – общие запросы с высокой конкуренцией), среднечастотные (СЧ – уточнённые запросы с хорошим объёмом), низкочастотные (НЧ – конкретные запросы с высокой конверсией). Добавь LSI-фразы (синонимы и смежные понятия). Формат: таблица с колонками «запрос | тип | где использовать в карточке».

 Совет: Используйте собранное ядро для заголовка, описания и характеристик – не только для одного элемента

#04 SEO

Анализ заголовка конкурента и улучшение

Промпт:

Проанализируй заголовок карточки конкурента на Wildberries: «[ЗАГОЛОВОК КОНКУРЕНТА]». Оцени: какие ключевые запросы использованы, что сделано хорошо, что можно улучшить. Затем напиши 3 варианта улучшенного заголовка для аналогичного товара [МОЙ ТОВАР], которые будут лучше по SEO и кликабельности. Объясни каждое изменение.

 Совет: Используйте заголовки топ-3 конкурентов по вашему ключевому запросу для анализа

#05 SEO

Оптимизация характеристик карточки

Промпт:

Я продаю [ТОВАР] на Wildberries. Помоги заполнить характеристики карточки для максимального охвата фильтров покупателей. Вот текущие характеристики которые я заполнил: [СПИСОК]. Какие характеристики я пропустил? Как правильно заполнить каждую для попадания в максимальное количество фильтров? Категория товара: [КАТЕГОРИЯ].

 Совет: Незаполненные характеристики = пропущенные фильтры = потерянная аудитория покупателей

Категория 2. Работа с отзывами и рейтингом

Промпты для генерации ответов на отзывы, работы с негативом и повышения рейтинга карточки.

#06 ОТЗЫВЫ

Ответ на развёрнутый негативный отзыв

Промпт:

Ты – клиентский менеджер интернет-магазина на Wildberries. Напиши профессиональный ответ на негативный отзыв покупателя. Отзыв: «[ТЕКСТ ОТЗЫВА]». Товар: [НАЗВАНИЕ ТОВАРА]. Реальная причина проблемы (если знаешь): [ПРИЧИНА / оставь пустым если неизвестна]. Требования: тон заботливый без оправданий, признай проблему, предложи конкретное решение, не используй шаблон «мы ценим ваш отзыв», длина 80–120 слов.

 Совет: Никогда не спорьте в ответе – потенциальные покупатели читают как вы реагируете на конфликт

#07 ОТЗЫВЫ

5 уникальных ответов на позитивные отзывы

Промпт:

Напиши 5 абсолютно разных вариантов ответа на положительный отзыв о товаре [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Текст отзыва: «[ОТЗЫВ]». Каждый ответ должен: упоминать конкретную деталь из отзыва, быть уникальным и человечным, не начинаться одинаково, иметь длину 30–60 слов. Запрещено: «Спасибо за отзыв!», «Мы рады», «Ваше мнение важно для нас».

 Совет: Разнообразные ответы выглядят естественно – алгоритм WB это учитывает

#08 ОТЗЫВЫ

Ответ на отзыв с жалобой на доставку

Промпт:

Покупатель оставил негативный отзыв о доставке Wildberries (не о товаре): «[ОТЗЫВ]». Напиши ответ, который: объясняет что доставка – зона ответственности WB, а не продавца, остаётся доброжелательным и не перекладывает вину, предлагает помощь через поддержку WB, защищает репутацию магазина. Тон: понимающий, профессиональный. Длина: 60–90 слов.

 Совет: Важно: никогда не обвиняйте WB публично – это нарушает правила площадки

#09 ОТЗЫВЫ

Анализ паттернов в негативных отзывах

Промпт:

Проанализируй следующие негативные отзывы о товаре [НАЗВАНИЕ] и найди повторяющиеся паттерны. Отзывы: [СПИСОК ОТЗЫВОВ]. Определи: топ-3 причины недовольства покупателей, что именно они ожидали получить, что нужно изменить в карточке товара чтобы снизить разочарование, какие изменения в товаре или упаковке помогут. Формат: структурированный отчёт с рекомендациями.

 Совет: Регулярный анализ отзывов – лучший источник данных для улучшения карточки и товара

#10 ОТЗЫВЫ

Шаблоны ответов на типичные вопросы покупателей

Промпт:

Создай библиотеку из 10 шаблонных ответов на частые вопросы покупателей о товаре [НАЗВАНИЕ] в категории [КАТЕГОРИЯ] на Wildberries. Покрой: вопросы о размере/подборе, составе/материале, доставке, возврате, гарантии, совместимости, уходе за товаром. Каждый шаблон: 40–60 слов, с [ПЕРЕМЕННЫМИ] для замены, человеческий тон.

💡 Совет: Быстрые ответы на вопросы влияют на конверсию – покупатель ждёт ответ максимум сутки

Категория 3. Анализ ниши и конкурентов

Промпты для исследования рынка, анализа конкурентов и поиска точек роста.

#11 АНАЛИТИКА

Структура анализа ниши WB

Промпт:

Ты – аналитик e-commerce специализирующийся на Wildberries. Помоги мне провести анализ ниши [НАЗВАНИЕ НИШИ]. Я предоставляю данные из аналитического сервиса: [ДАННЫЕ ИЗ MPSTATS / MONEYPULSE / WB STAT]. На основе этих данных определи: уровень конкуренции (высокий/средний/низкий), топ-3 паттерна успешных карточек в топе, незакрытые потребности покупателей, оптимальный ценовой сегмент для входа, риски выхода в эту нишу. Формат: структурированный отчёт.

💡 Совет: ChatGPT не имеет данных WB – загружайте данные из сервисов аналитики сами

#12 АНАЛИТИКА

Анализ карточки конкурента

Промпт:

Проанализируй карточку товара конкурента на Wildberries. Заголовок: [ЗАГОЛОВОК]. Описание: [ОПИСАНИЕ]. Рейтинг: [РЕЙТИНГ]. Количество отзывов: [КОЛ-ВО]. Цена: [ЦЕНА]. Определи: какие ключевые запросы они используют, в чём сильные стороны их карточки, в чём слабые места, как я могу сделать свою карточку лучше их. Формат: сравнительная таблица с оценками.

💡 Совет: Анализируйте топ-5 карточек по вашему главному ключевому запросу – не одну

#13 АНАЛИТИКА

Поиск уникального торгового предложения (УТП)

Промпт:

Помоги найти УТП (уникальное торговое предложение) для товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Описание товара: [ОПИСАНИЕ]. Основные конкуренты и их позиционирование: [ОПИСАНИЕ КОНКУРЕНТОВ]. Целевая аудитория: [ЦА]. Предложи 5 вариантов УТП которые: реально отличают товар от конкурентов, резонируют с болями целевой аудитории, можно использовать в заголовке и инфографике. Обоснуй каждый вариант.

💡 Совет: Сильное УТП – основа заголовка, главного фото и инфографики карточки

#14 АНАЛИТИКА

Анализ сезонности спроса

Промпт:

Помоги проанализировать сезонность спроса на товар [НАЗВАНИЕ] на маркетплейсах. Что я знаю: [ДАННЫЕ О СЕЗОННОСТИ ЕСЛИ ЕСТЬ]. Подскажи: в какие месяцы спрос обычно растёт для данной категории, как менять стратегию продаж в зависимости от сезона, когда усиливать рекламу и снижать цену, когда делать допоставки на склад WB. Формат: календарный план по месяцам.

💡 Совет: Сезонность критична для планирования закупок – не дайте Out of Stock в пиковый сезон

#15 АНАЛИТИКА

Формирование стратегии ценообразования

Промпт:

Помоги разработать стратегию ценообразования для товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Исходные данные: себестоимость [СУММА BYN], диапазон цен конкурентов [ОТ] до [ДО] BYN, целевая маржа [%]%. Предложи: оптимальную цену для старта, как менять цену в зависимости от позиций в поиске, стратегию участия в акциях WB с сохранением прибыльности, психологические ценовые точки для данной категории.

 Совет: Цена – это стратегия, а не просто «себестоимость + наценка». ChatGPT помогает это структурировать

Категория 4. Реклама и продвижение

Промпты для создания рекламных текстов, стратегии продвижения и анализа эффективности.

#16 РЕКЛАМА

Написание текстов для рекламных баннеров WB

Промпт:

Напиши 7 вариантов рекламного текста для баннера товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Ограничение: до 60 символов на каждый вариант. Целевая аудитория: [ЦА]. Главное преимущество: [ПРЕИМУЩЕСТВО]. Используй разные триггеры: выгода, срочность, социальное доказательство, любопытство, страх упустить. Под каждым вариантом укажи: какой триггер использован и почему он работает.

 Совет: Тестируйте 2–3 варианта одновременно и оставляйте тот который даёт лучший CTR

#17 РЕКЛАМА

Стратегия запуска рекламы для нового товара

Промпт:

Разработай стратегию запуска рекламы для нового товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Бюджет на первый месяц: [СУММА] BYN. Цель: набрать [КОЛИЧЕСТВО] первых продаж и выйти в топ-30 по запросу [КЛЮЧ]. Предложи: последовательность запуска (какие форматы рекламы сначала), как распределить бюджет по неделям, целевые KPI (ДРР, СРО, позиции), когда переходить от одного формата к другому.

 Совет: Первые 2–4 недели – критичны для алгоритма WB: фокус на продажах, а не на прибыли

#18 РЕКЛАМА

Анализ рекламной кампании и поиск проблем

Промпт:

Проанализируй результаты рекламной кампании на Wildberries и найди проблемы. Данные за последние 30 дней: показы [ЧИСЛО], клики [ЧИСЛО], заказы [ЧИСЛО], расход [СУММА] BYN, выручка [СУММА] BYN, топ-10 запросов по которым были показы [СПИСОК]. Рассчитай: CTR, конверсию, ДРР, СРО. Определи: что не работает, какие запросы стоит отключить, что нужно изменить в настройках.

 Совет: Вставляйте реальные данные из кабинета WB – ChatGPT сделает всю аналитику за вас

#19 РЕКЛАМА

Составление списка минус-слов

Промпт:

Помоги составить список минус-слов для рекламной кампании товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Товар продаётся для [ОПИСАНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ И ПРИМЕНЕНИЯ]. Вот поисковые запросы по которым пришли нерелевантные клики: [СПИСОК ЗАПРОСОВ]. Дополни список: какие ещё запросы могут привлечь нецелевую аудиторию? Формат: список минус-слов готовый для добавления в кабинет WB.

💡 Совет: Еженедельное добавление минус-слов снижает расход рекламного бюджета на 20–40%

#20 РЕКЛАМА

Внешняя реклама: тексты для таргета и Telegram

Промпт:

Напиши рекламные тексты для внешнего продвижения товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries. Форматы: 1) объявление для таргетированной рекламы ВКонтакте (до 120 символов заголовков + до 300 символов текст), 2) пост в тематический Telegram-канал (150–200 слов, нативный формат). Целевая аудитория: [ЦА]. Акцент: [ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО]. Добавь призыв перейти по ссылке на WB.

💡 Совет: Внешний трафик на WB-карточку – конкурентное преимущество которым пользуются единицы ВУ-продавцов

Категория 5. Юнит-экономика и аналитика

Промпты для расчёта прибыльности, анализа финансовых показателей и принятия решений.

#21 ЭКОНОМИКА

Полный расчёт юнит-экономики товара

Промпт:

Помоги рассчитать юнит-экономику товара для продажи на Wildberries (Беларусь). Данные: себестоимость – [СУММА] BYN, комиссия WB – [%]%, логистика до склада WB – [СУММА] BYN, логистика от WB до покупателя – [СУММА] BYN, процент возвратов – [%]%, стоимость упаковки и маркировки – [СУММА] BYN, рекламный бюджет на единицу – [СУММА] BYN. Рассчитай: минимальную цену (точка безубыточности), цену для маржи 20%, цену для маржи 30%. Покажи формулу.

💡 Совет: Рассчитывайте юнит-экономику до закупки первой партии – не после потерь

#22 ЭКОНОМИКА

Анализ прибыльности ассортимента

Промпт:

Проанализируй прибыльность моего ассортимента на Wildberries. Данные по товарам: [ТАБЛИЦА С КОЛОНКАМИ: название | выручка | себестоимость | комиссия WB | логистика | возвраты | реклама]. Определи: какие товары прибыльные, какие убыточные, какие на грани, что нужно отключить, что масштабировать. Рассчитай реальную прибыль по каждой позиции. Формат: таблица + выводы.

💡 Совет: Высокая выручка ≠ прибыль. Реальная картина видна только через полный расчёт затрат

#23 ЭКОНОМИКА

Расчёт оптимального объёма закупки

Промпт:

Помоги рассчитать оптимальный объём закупки товара [НАЗВАНИЕ] для работы на Wildberries. Данные: средние продажи в месяц – [ШТУК], срок производства/поставки – [ДНЕЙ], срок доставки до склада WB – [ДНЕЙ], текущий остаток – [ШТУК], целевой страховой запас – [ДНЕЙ]. Рассчитай: минимальный объём закупки для отсутствия Out of Stock, оптимальный объём с учётом сезонности [СЕЗОН], когда нужно разместить следующий заказ.

💡 Совет: Out of Stock – смерть для позиций в поиске WB. Считайте запасы заранее

#24 ЭКОНОМИКА

Анализ эффективности участия в акции WB

Промпт:

Помоги оценить выгодность участия в акции Wildberries для товара [НАЗВАНИЕ]. Текущая цена: [ЦЕНА] BYN. Требование акции: скидка [%]%, то есть цена [ЦЕНА СО СКИДКОЙ] BYN. Себестоимость товара со всеми затратами (кроме рекламы): [СУММА] BYN. Ожидаемый рост продаж при участии в акции: [%]% (если известно). Рассчитай: прибыль за единицу вне акции и в акции, при каком росте продаж акция становится выгодной, стоит ли участвовать.

💡 Совет: Бездумное участие в акциях WB – одна из главных причин отрицательной маржи

#25 ЭКОНОМИКА

Прогноз выручки на следующий квартал

Промпт:

Помоги сделать прогноз выручки на следующий квартал [КВАРТАЛ] для магазина на Wildberries. Текущие данные: выручка прошлого квартала – [СУММА] BYN, динамика роста – [%]% в месяц, планируемые изменения: [новые товары / изменения в рекламе / сезонность]. Составь прогноз по трём сценариям: пессимистичный, реалистичный, оптимистичный. Укажи ключевые факторы влияния на каждый сценарий.

💡 Совет: Прогнозируйте выручку для планирования закупок и рекламного бюджета – не на глаз

Категория 6. Стратегия и масштабирование

Промпты для разработки стратегии выхода, масштабирования и развития бизнеса на WB.

#26 СТРАТЕГИЯ

Стратегия выхода нового товара на WB с нуля

Промпт:

Разработай пошаговую стратегию вывода нового товара [НАЗВАНИЕ] на Wildberries из Беларуси. Бюджет: [СУММА] BYN. Целевой оборот через 3 месяца: [СУММА] BYN. Ниша: [НИША], уровень конкуренции: [ВЫСОКИЙ/СРЕДНИЙ/НИЗКИЙ]. Создай план: неделя 1-2 (подготовка карточки), неделя 3-4 (запуск и первые продажи), месяц 2 (оптимизация), месяц 3 (масштабирование). Для каждого этапа: конкретные действия + KPI.

💡 Совет: Стратегия на 90 дней важнее тактики первой недели – думайте на квартал вперёд

#27 СТРАТЕГИЯ

Расширение ассортимента на основе данных

Промпт:

Помоги выбрать следующие товары для расширения ассортимента на Wildberries. Текущий ассортимент: [СПИСОК ТОВАРОВ]. Целевая аудитория магазина: [ОПИСАНИЕ]. Что хорошо продаётся: [ТОПОВЫЕ ТОВАРЫ]. Бюджет на расширение: [СУММА] BYN. Предложи: 5 товаров которые логично дополняют ассортимент, критерии по которым ты их выбрал, в каком порядке добавлять, как оценить первый запрос на каждый товар.

💡 Совет: Расширяйте ассортимент вокруг уже продающихся товаров – проще продавать «в тему»

#28 СТРАТЕГИЯ

Выход на Ozon: адаптация стратегии WB

Промпт:

Помоги адаптировать стратегию продаж с Wildberries на Ozon для товара [НАЗВАНИЕ]. Текущие результаты на WB: [ВЫРУЧКА / РЕЙТИНГ / ПОЗИЦИИ]. Основные отличия Ozon которые нужно учесть: [ЕСЛИ ЗНАЕШЬ / ПОПРОСИ ОБЪЯСНИТЬ]. Разработай план: что изменить в карточке для Ozon, особенности SEO Ozon vs WB, рекламные инструменты Ozon, логистика (FBO vs FBS), как распределить бюджет между двумя площадками.

💡 Совет: Ozon и WB – разные алгоритмы. Нельзя просто скопировать карточку – нужна адаптация

#29 СТРАТЕГИЯ

Анализ ошибок и план восстановления продаж

Промпт:

Мои продажи на Wildberries упали на [%]% за последние [ПЕРИОД]. Помоги найти причины и составить план восстановления. Данные: динамика продаж [ГРАФИК/ЦИФРЫ], изменения которые произошли [СПИСОК ИЗМЕНЕНИЙ], текущий рейтинг карточки [РЕЙТИНГ], текущий CTR [%], позиции по ключевым запросам [ПОЗИЦИИ]. Составь: топ-5 вероятных причин падения, план восстановления по неделям, KPI для оценки результата.

 Совет: Падение продаж – всегда сигнал системной проблемы. Ищите причину до запуска рекламы

#30 СТРАТЕГИЯ

Годовой план развития магазина на WB

Промпт:

Помоги составить годовой план развития магазина на Wildberries. Текущее состояние: оборот [СУММА] BYN/мес, количество артикулов [ЧИСЛО], рейтинг магазина [РЕЙТИНГ]. Цели на год: оборот [ЦЕЛЬ] BYN/мес, расширение до [ЧИСЛО] артикулов. Разбей план по кварталам: Q1 – фундамент, Q2 – рост, Q3 – масштабирование, Q4 – подготовка к новому сезону. Для каждого квартала: цели, действия, KPI, бюджет.

 Совет: Годовой план с квартальными целями – основа для планирования бюджета и закупок

Alfamarket.by – обучение, ведение и продвижение на Wildberries в Беларуси

[Сергей Плех](#): ведение кабинета WB, консультации, обучение, аудит карточек

[Злата Жаковка](#): GEO-продвижение, AI SEO, присутствие бизнеса в ответах нейросетей



+375 29 665-01-58 (А1) | +375 33 395-01-58 (МТС)



alfamarket.by |  [Обучение WB Guru](#)



Гарантия результата. Работаем официально по договору с 2013 года.