

Чек-лист: 20 вопросов перед запуском товара на WB

Чек-лист: 20 вопросов перед запуском товара на WB

Оглавление

Чек-лист: 20 вопросов перед запуском товара на WB	1
Блок 1. Экономика и финансы	2
Блок 2. Рынок и конкуренция	2
Блок 3. Карточка и контент	3
Блок 4. Логистика и операционка	3

Как использовать:

Ответьте «Да» или «Нет» на каждый вопрос.

Если 3+ ответа «Нет» в одном блоке – не запускайте товар до устранения.

Распечатайте и используйте при оценке каждого нового товара.

Блок 1. Экономика и финансы

☐	Вопрос	Почему важно
☐	Рассчитана ли юнит-экономика с учётом ВСЕХ затрат WB?	Без этого невозможно знать реальную прибыль
☐	Маржинальность товара выше 20%?	Ниже 20% – нет буфера при изменении условий WB
☐	Рассчитана ли точка безубыточности (сколько продаж нужно для 0)?	Позволяет понять реальность планов
☐	Учтены ли возвраты в расчёте (по норме для вашей категории)?	Возвраты – скрытая статья убытков
☐	Есть ли запас цены для участия в акциях WB без убытка?	Без запаса акция превратит прибыль в убыток

Блок 2. Рынок и конкуренция

☐	Вопрос	Почему важно
☐	Проверен ли спрос на товар (есть реальные покупатели на WB)?	Без спроса даже отличный товар не продаётся
☐	Изучены ли топ-10 конкурентов по вашему ключевому запросу?	Нужно понимать против кого вы выходите
☐	Ваша цена конкурентоспособна или обоснована явным УТП?	Нельзя быть дороже без очевидного преимущества
☐	Проверена ли сезонность спроса на этот товар?	Сезонный товар требует особого управления остатками
☐	Есть ли у товара перспектива в категории (рынок растёт)?	Выходить в умирающую нишу – высокий риск

Блок 3. Карточка и контент

☐	Вопрос	Почему важно
☐	Собрано семантическое ядро (ключевые запросы для WB)?	Без ключей алгоритм не знает кому показывать товар
☐	Есть профессиональное главное фото (светлый фон, товар 70%+)?	Главное фото = 60–70% CTR карточки
☐	Подготовлена инфографика с преимуществами и характеристиками?	Инфографика повышает конверсию на 15–20%
☐	Написано SEO-описание с ключевыми словами (800–1 500 символов)?	SEO-описание расширяет охват по запросам
☐	Заполнены все характеристики товара в карточке WB?	Каждое поле = попадание в фильтры покупателей

Блок 4. Логистика и операционка

☐	Вопрос	Почему важно
☐	Рассчитан страховой запас (продажи за 21 день как минимум)?	Out of Stock = потеря позиций на 3–6 недель
☐	Оформлены все необходимые документы (сертификаты, декларации)?	Без документов WB может заблокировать товар
☐	Выбран правильный склад WB для вашей целевой аудитории?	Склад влияет на скорость доставки и позиции
☐	Рассчитан бюджет на первые 2 месяца (товар + реклама + непредвиденное)?	Недостаток бюджета на старте = провал запуска
☐	Есть план мониторинга: CTR, конверсия, выкуп, ДРР, позиции?	Без мониторинга нет управления результатом

Результат чек-листа	Интерпретация	Рекомендация
18–20 «Да»	Товар готов к запуску	Запускайте – фундамент подготовлен правильно
14–17 «Да»	Есть пробелы – допустимо	Устраните критичные пункты перед запуском
10–13 «Да»	Серьёзные риски	Не запускайте до проработки слабых мест
Менее 10 «Да»	Высокий риск убытков	Нужна консультация с экспертом перед любыми вложениями

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

[Сергей Плекс](#): 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.