

ALFAMARKET.BY · ОБУЧЕНИЕ · ВЕДЕНИЕ · ПРОДВИЖЕНИЕ

ЧЕК-ЛИСТ ПРОДАЮЩЕЙ КАРТОЧКИ

25 пунктов проверки перед публикацией на Wildberries

Практический чек-лист от Сергея Плева – эксперта по маркетплейсам,
преподавателя [курса «Менеджер Wildberries» в AlfaMarket.by](#)

Сохраните этот чек-лист и пройдите по каждому пункту перед тем, как отправить карточку в публикацию. Эти 25 пунктов – самые частые места, где селлеры теряют продажи.

🎁 БОНУС ВНУТРИ

Промокод PLEH2026

–10% на [сервис аналитики Wildbox](#) (подробности в конце)

Чек-лист: 25 пунктов проверки карточки

Отмечайте галочки по мере проверки. Пункты сгруппированы по этапам работы над карточкой.

БЛОК 1. Подготовка (до дизайна)

- ☒ Проанализировал «жирную» карточку конкурента (много оценок и вопросов)
- ☒ Выгрузил реальные вопросы и отзывы клиентов конкурентов
- ☒ Построил воронку на основе этих вопросов, а не из головы
- ☒ Проверил, что у конкурента та же модификация товара, что у меня

БЛОК 2. Воронка (структура слайдов)

- ☒ Первый слайд отвечает на вопрос «Что это?» (товар, объём, ключевой параметр)
- ☒ Второй слайд – «Почему купить именно здесь?» (оригинал, доверие)
- ☒ Есть слайд с реальными преимуществами
- ☒ Есть слайд «Какой результат я получу?»
- ☒ Есть ответы на частые вопросы покупателей
- ☒ Есть инструкция по применению
- ☒ Есть слайд «Почему покупатели возвращаются»
- ☒ Есть кросс-продажа (сопутствующий товар)
- ☒ Есть призыв к действию

БЛОК 3. Визуал и читаемость

- ☒ Первый слайд сильный – он решает, откроют ли карточку вообще
- ☒ Шрифты без засечек (читаются легче, глаз не устаёт)
- ☒ Текст не «стеной» и не слишком мелкий
- ☒ Проверил, как карточка смотрится и с телефона, и с компьютера
- ☒ Товар показан на модели/человеке, а не просто «кусок» – так больше доверия
- ☒ Цвет товара на карточке совпадает с реальным (проверил цветопередачу!)



БЛОК 4. SEO и текст

- ✓ Заголовок укладывается в 60 символов (не обрезается в выдаче)
- ✓ В описание и характеристики вписаны ключевые запросы
- ✓ SEO-описание проверено (например, через нейросеть-аналитик Claude)



БЛОК 5. Финальная техническая проверка

- ✓ Артикулы в кросс-продаже – мои и моей фирмы, а не конкурента
- ✓ Цена позволяет участвовать в акции И участие подтверждено в кабинете
- ✓ Подготовил 3 варианта обложки для А/В-теста



3 правила, которые чаще всего забывают

1. Билетик важнее цены. Покупатель часто выбирает товар дороже, если он даёт билетик в розыгрыш. Дешёвая карточка без участия в акции проигрывает.
2. Воронка – на вопросах клиентов, а не из головы. Выгрузите вопросы конкурентов и отдайте в ChatGPT – он соберёт структуру под реальные боли покупателей.
3. «Контент-завод за 5 минут» – миф. Нейросеть ускоряет работу в разы, но карточку всё равно нужно дорабатывать вручную: цветопередача, факты, дизайн.

ХОТИТЕ НАУЧИТЬСЯ ДЕЛАТЬ ТАКИЕ КАРТОЧКИ?

Курс «Менеджер Wildberries»

От анализа конкурентов до воронки на нейросетях – на реальной практике

Что вы освоите на курсе:

- ✓ Анализ конкурентов и ниши через [Wildbox](#) и Эвирму
- ✓ Построение воронки продаж через карточку
- ✓ Работу с нейросетями: ChatGPT для воронки и визуала, Claude для аналитики
- ✓ SEO-оптимизацию карточек и вывод в топ
- ✓ Юнит-экономику, работу с отзывами, возвратами и аналитикой
- ✓ Ведение кабинета клиента под ключ – профессию, которая приносит доход

 ВАШ БОНУС

PLEH2026

Скидка 10% на первое пополнение сервиса аналитики [Wildbox](#)

Записаться на курс и задать вопросы:

 [Telegram: @alfamarket_wb](#)

 [alfamarket.by](#)

 Минск · с 2013 года

AlfaMarket.by – центр роста продаж на маркетплейсах и в ИИ-выдаче