

<https://disk.yandex.ru/d/XXUuKpkD-8QHkw> – ссылка на изображения

1. Как использовать низкочастотные запросы на Wildberries для роста продаж

Использование низкочастотных запросов на WB — действенный способ продвижения товаров на маркетплейсе, позволяющий охватить разные сегменты целевой аудитории (ЦА). Рассказываем, как продвигать товары на WB без рекламы с использованием НЧ и стимулировать продажи.

Почему НЧ-запросы = быстрый рост продаж

Низкочастотные запросы Wildberries (НЧ-запросы) в SEO — это ключевые фразы и слова, которые пользователи вводят не так часто, как высокочастотные. При этом подобные «ключи» обладают высокой релевантностью к продвигаемому товару (бренду).

Использование НЧЗ в SEO стимулирует рост продаж, так как такие запросы часто вводят пользователи, которые уже готовы совершить целевое действие: добавить в корзину, заказать и оплатить товар.

НЧЗ демонстрируют более высокую конверсию из потенциального клиента в покупателя по сравнению с распространенными запросами.

Почему НЧ-запросы для маркетплейсов стимулируют рост продаж:

- **Высокая конверсия** — пользователи, вводящие такие фразы, как правило, уже готовы купить товар.
- **Точечная оптимизация** — помогают лучше понять потребности, ожидания, боли разных сегментов ЦА, подготовить релевантный контент, оптимизировать товарные карточки под пользовательские запросы.
- **Широкий охват ключевых вхождений** — продвижение по НЧЗ позволяет включить в название и описание продукта больше ключей, что приводит к росту целевого трафика.
- **Низкая конкуренция** — НЧЗ помогают отстроиться от конкурентов, занять лидирующие позиции в поисковой выдаче WB.
- **Экономичность** — затраты на привлечение клиентов (Customer Acquisition Cost, CAC) намного ниже по сравнению с контекстной рекламой, другими платными способами продвижения.
- **Улучшение пользовательского опыта** — потребители лояльны к брендам, предоставляющим релевантные товары по их запросам.

Пользователи, вводящие НЧЗ, являются более целеустремленными. Они осознают свои потребности и готовы к покупкам. Именно поэтому использование НЧЗ позволяет селлерам быстрее добиться высоких позиций в поиске на маркетплейсе.

Конкуренция по таким запросам ниже, а значит, товары имеют больше шансов попасть в топ и привлечь ЦА. Результаты в виде роста продаж, увеличения видимости магазина на WB не заставят себя ждать. Бонус — отсутствие необходимости тратить крупные бюджеты на рекламу.

Как найти НЧ-запросы

Для поиска низкочастотных запросов на Wildberries важно использовать правильные инструменты:

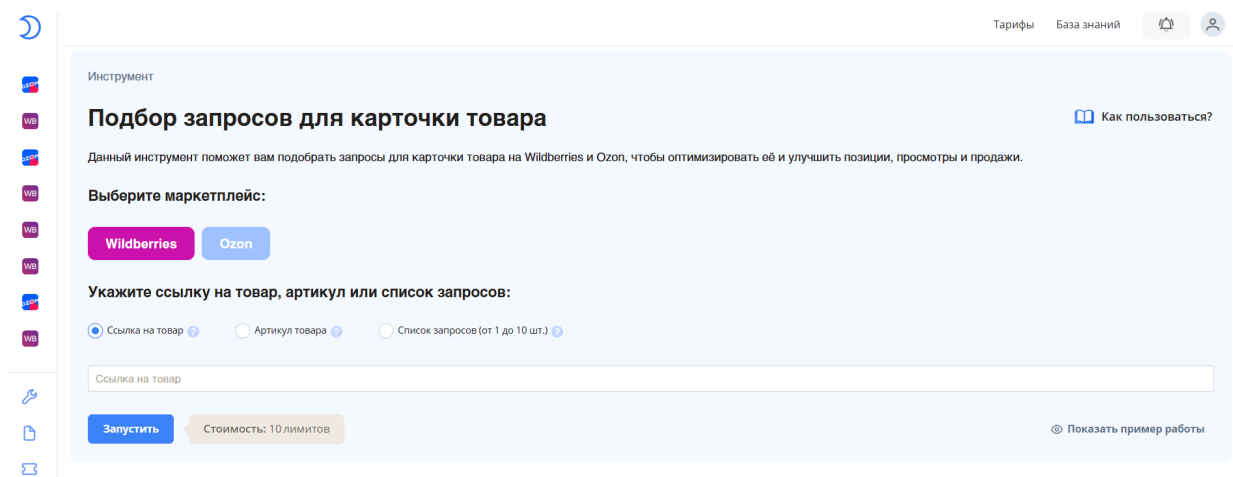
1. **SELLER MOON** — сервис для автоматизации аналитики и продвижения товаров на маркетплейсах. В нем есть все необходимые инструменты для анализа данных, оптимизации товарных карточек на WB, SEO-оптимизации, управления ценами. Парсер поможет подобрать релевантные НЧ-запросы, собрать семантику по конкретным товарам, выявить популярные низкочастотные фразы на основе аналитических данных.
2. **WB Wordstat** — бесплатный встроенный инструмент Wildberries. Помогает определить частотность ключевых фраз и подобрать подходящие для добавления в карточку.
3. **Анализ конкурентов** — предполагает самостоятельное изучение предложения конкурентов в выбранной нише. Уделяйте внимание словам, используемым в заголовках, описаниях, характеристиках товаров. Такой подход позволяет выявить самые распространенные и действенные НЧ-запросы, затем интегрировать лучшие SEO-практики в свою стратегию продвижения.

Теперь рассмотрим, как работает поиск НЧ-запросов в сервисе SELLER MOON детально.

SELLER MOON

Платформа для управления магазином на WB упрощает аналитику, экономит время на поиск НЧ-запросов и предоставляет данные в удобных детализированных отчетах с инфографикой.

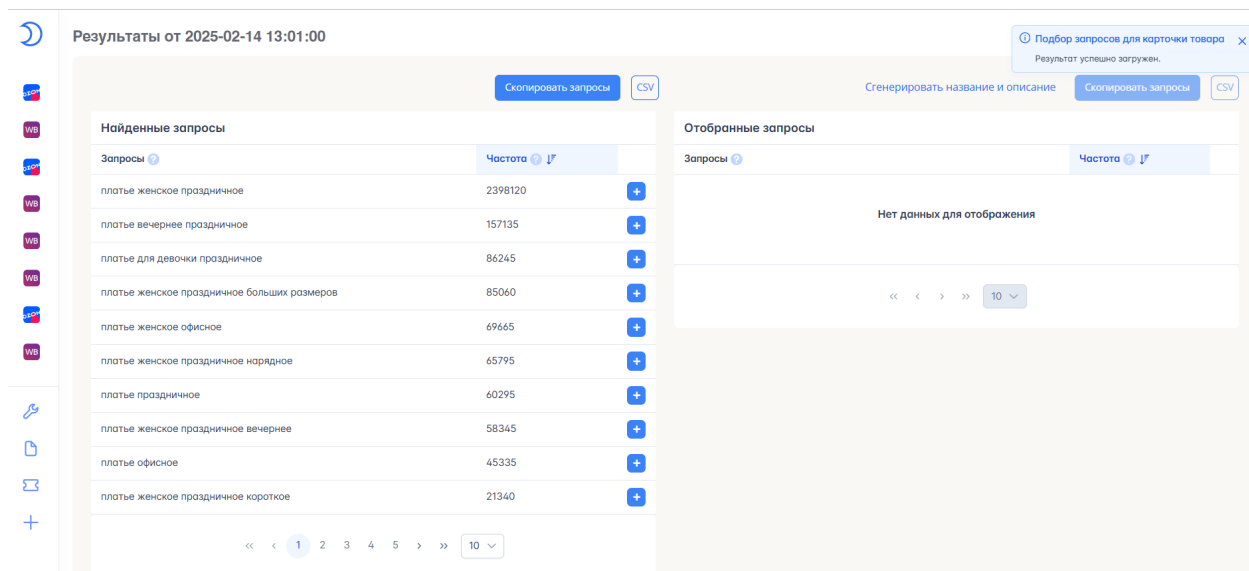
Инструмент «Подбор запросов для карточки товара» позволяет собирать семантику, находить релевантные запросы на WB и улучшать позиции в топе поиска, просмотры, продажи.



Алгоритм поиска НЧ-запросов с помощью этого инструмента прост:

1. Выбрать маркетплейс Wildberries.
2. Ввести ссылку на товар, артикул или несколько маркерных запросов.
3. Нажать «Запустить».

На экране отобразится перечень запросов, содержащих введенную фразу, а также данные о том, сколько раз пользователи искали эту фразу за последний месяц. Детальная инструкция работы с инструментом доступна [по ссылке](#).



Результаты от 2025-02-14 13:01:00

Подбор запросов для карточки товара
Результат успешно загружен.

Скопировать запросы CSV

Сгенерировать название и описание Скопировать запросы CSV

Найденные запросы

Запросы	Частота	
платье женское праздничное	2398120	+
платье вечернее праздничное	157135	+
платье для девочки праздничное	86245	+
платье женское праздничное больших размеров	85060	+
платье женское офисное	69665	+
платье женское праздничное нарядное	65795	+
платье праздничное	60295	+
платье женское праздничное вечернее	58345	+
платье офисное	45335	+
платье женское праздничное короткое	21340	+

« < 1 2 3 4 5 > » 10

Отобранные запросы

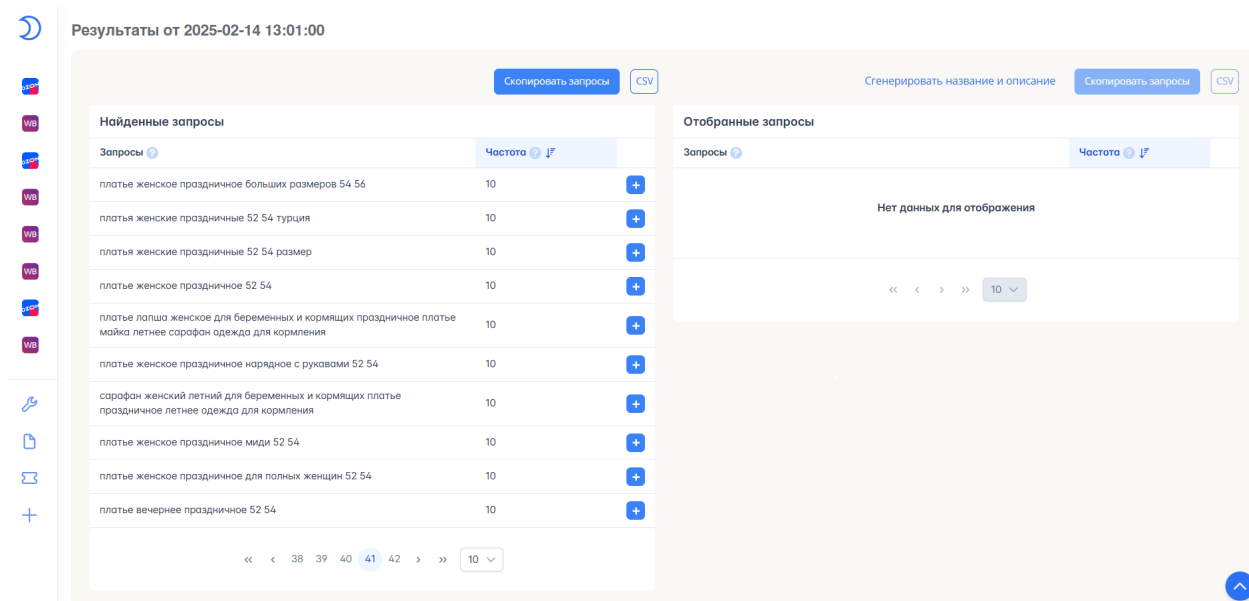
Запросы

Частота

Нет данных для отображения

« < > » 10

На скрине представлен список, содержащий фразу «платье женское праздничное».



Результаты от 2025-02-14 13:01:00

Скопировать запросы CSV

Сгенерировать название и описание Скопировать запросы CSV

Найденные запросы

Запросы	Частота	
платье женское праздничное больших размеров 54 56	10	+
платья женские праздничные 52 54 туния	10	+
платья женские праздничные 52 54 размер	10	+
платье женское праздничное 52 54	10	+
платье паппа женское для беременных и кормящих праздничное платье майка летнее сарафан одежда для кормления	10	+
платье женское праздничное нарядное с рукавами 52 54	10	+
сарафан женский летний для беременных и кормящих платье праздничное летнее одежда для кормления	10	+
платье женское праздничное миди 52 54	10	+
платье женское праздничное для полных женщин 52 54	10	+
платье вечернее праздничное 52 54	10	+

« < 38 39 40 41 42 > » 10

Отобранные запросы

Запросы

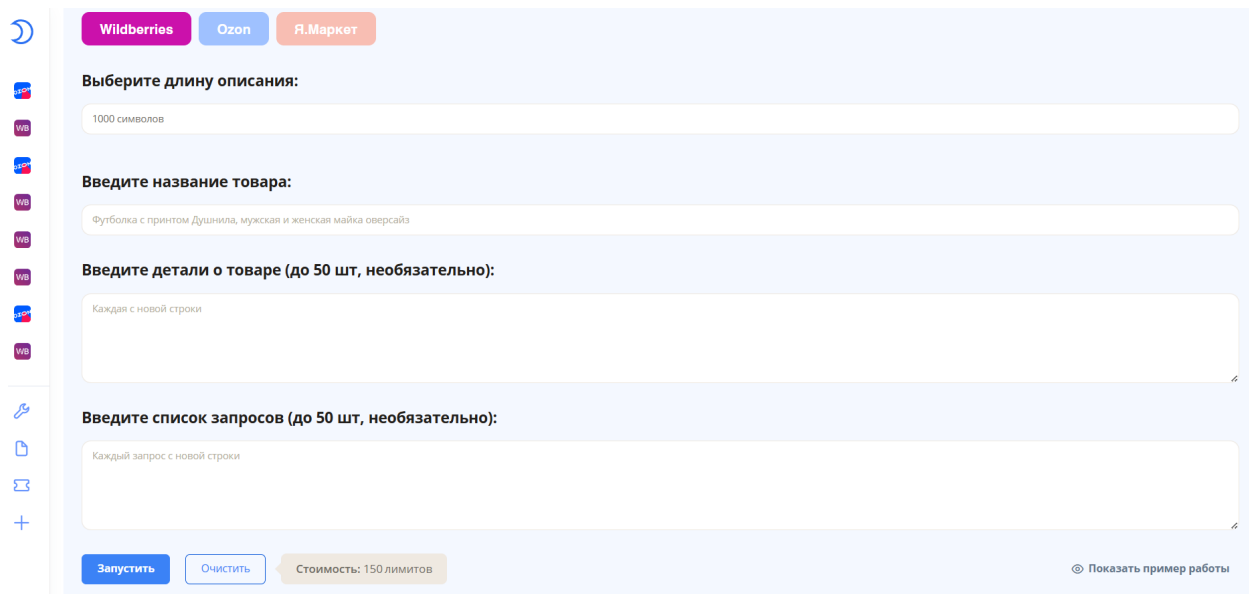
Частота

Нет данных для отображения

« < > » 10

А здесь можно посмотреть примеры НЧ-запросов. В рассмотренном нами примере определенный сегмент ЦА ищет на WB платья Plus-Size.

После определения списка НЧЗ останется лишь перейти в **«Генерацию описания для карточки»** и создать с помощью нейросети новое название и описание с учетом подобранных слов и обновить данные в карточке товара.



Wildberries Oзон Я.Маркет

Выберите длину описания:

1000 символов

Введите название товара:

Футболка с принтом Дуцила, мужская и женская майка оверсайз

Введите детали о товаре (до 50 шт, необязательно):

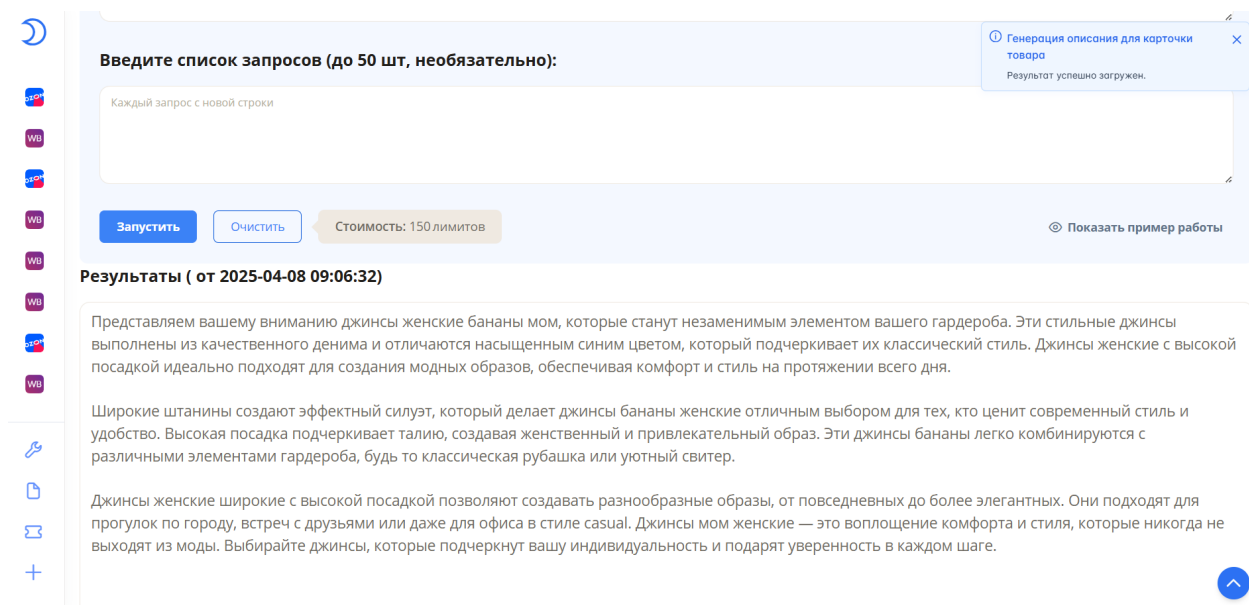
Каждая с новой строки

Введите список запросов (до 50 шт, необязательно):

Каждый запрос с новой строки

Запустить Очистить Стоимость: 150 лимитов Показать пример работы

Использование AI — популярный способ прокачать SEO для Wildberries в 2025 году.



Введите список запросов (до 50 шт, необязательно):

Каждый запрос с новой строки

Запустить Очистить Стоимость: 150 лимитов Показать пример работы

Генерация описания для карточки товара
Результат успешно загружен.

Результаты (от 2025-04-08 09:06:32)

Представляем вашему вниманию джинсы женские бананы мом, которые станут незаменимым элементом вашего гардероба. Эти стильные джинсы выполнены из качественного денима и отличаются насыщенным синим цветом, который подчеркивает их классический стиль. Джинсы женские с высокой посадкой идеально подходят для создания модных образов, обеспечивая комфорт и стиль на протяжении всего дня.

Широкие штанины создают эффектный силуэт, который делает джинсы бананы женские отличным выбором для тех, кто ценит современный стиль и удобство. Высокая посадка подчеркивает талию, создавая женственный и привлекательный образ. Эти джинсы бананы легко комбинируются с различными элементами гардероба, будь то классическая рубашка или уютный свитер.

Джинсы женские широкие с высокой посадкой позволяют создавать разнообразные образы, от повседневных до более элегантных. Они подходят для прогулок по городу, встреч с друзьями или даже для офиса в стиле casual. Джинсы мом женские — это воплощение комфорта и стиля, которые никогда не выходят из моды. Выбирайте джинсы, которые подчеркнут вашу индивидуальность и подарят уверенность в каждом шаге.

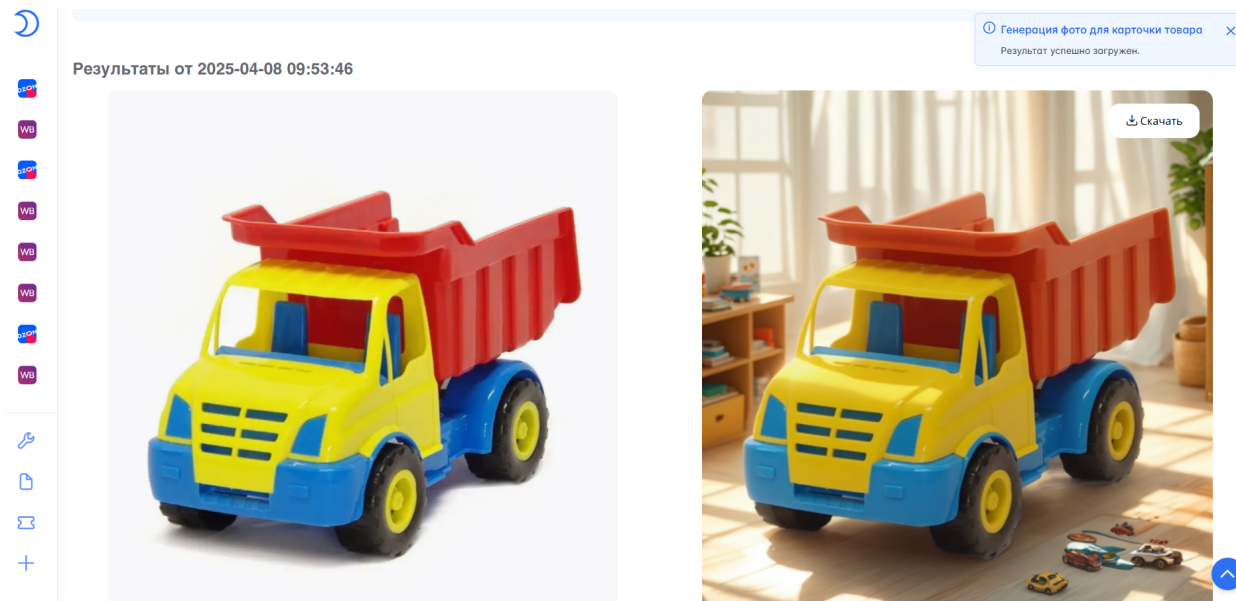
Пример сгенерированной карточки по ключевым запросам, главный из которых — «джинсы женские бананы».

Инструмент «Мониторинг позиций» от SELLER MOON позволяет:

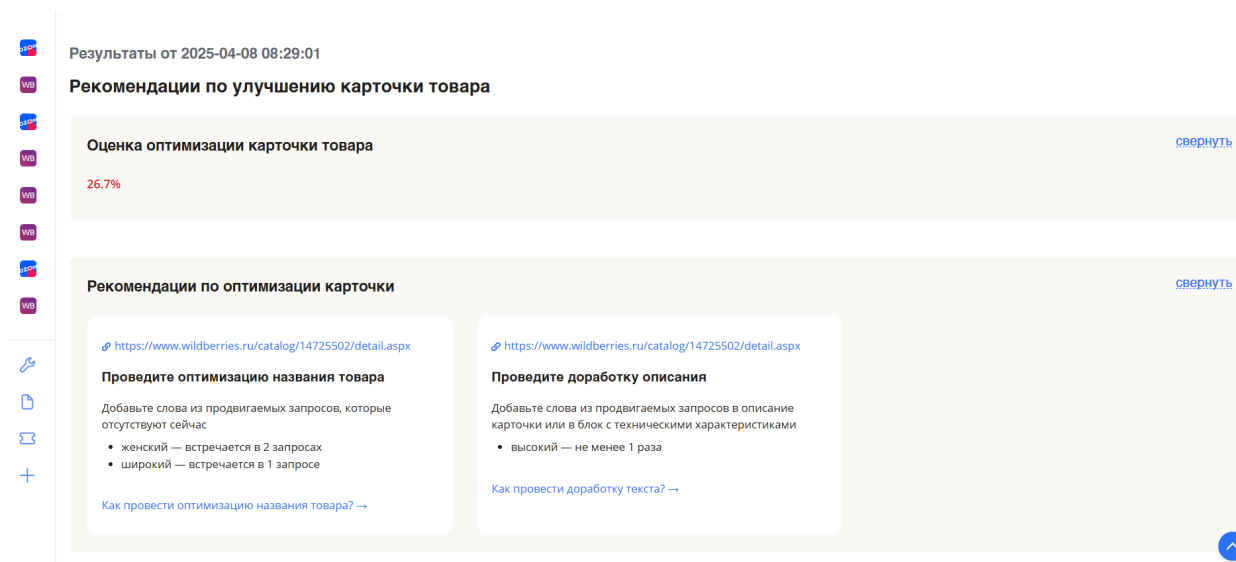
1. Определить, какие ключевые слова лучше всего работают.
2. Сравнить содержание карточек в магазине на WB, чтобы подобрать более эффективные формулировки.
3. Работать над релевантностью описаний.

Узнать больше о принципе ранжирования товарных карточек на WB и отслеживании позиций можно [здесь](#).

Помимо подбора запросов, генерации заголовков и описаний товаров на WB, сервис помогает создавать [фотографии с помощью нейросети](#).



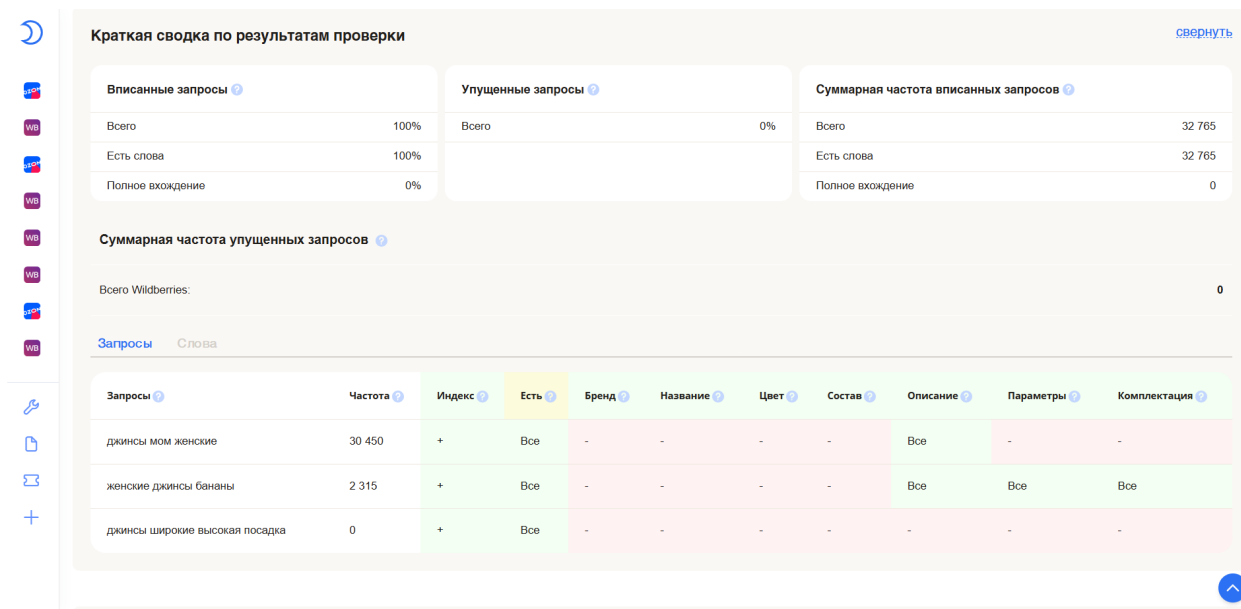
Проверить качество оптимизации товарной карточки на WB поможет еще один [инструмент](#) от SELLER MOON. Достаточно выбрать маркетплейс, указать ссылку на товар или артикул, ввести поисковые запросы и дождаться результатов проверки.



На экране отобразится оценка оптимизации в % от 0 до 100. В нашем примере карточка плохо оптимизирована под поисковые запросы и получила 26,7%. Ниже представлены рекомендации:

- Провести оптимизацию названия — добавить отсутствующие запросы;
- Провести доработку описания — добавить слова в описание либо характеристики товара.

Ниже представлена сводка по результатам проверки и общая (суммарная) частота упущенных запросов. Рекомендации помогут улучшить позиции карточки в поисковой выдаче, просмотры и продажи.



Сервис SELLER MOON позволяет отслеживать тренды в отчетах, анализировать позиции на маркетплейсе, улучшать качество текстового и визуального контента в товарных карточках, проводить SEO-оптимизацию и качественно отстраиваться от конкурентов.

О том, как провести экспресс-анализ конкурентов и товара на Wildberries смотрите в нашем [ролике](#) на YouTube.

Как и куда вписать НЧ-запросы в карточку товара

НЧЗ рекомендуется вписывать в название, характеристики, описание. Они, как правило, длиннее и конкретнее, чем ВЧ-запросы, поэтому их использование может помочь карточке привлечь более точечную ЦА.

Где и как вписывать НЧ-запросы:

- Название** — вставляйте наиболее релевантные низкочастотные фразы в заголовок. Это повышает видимость карточки для пользователей, ищущих продукт по определенным параметрам.
- Описание** — распределяйте вхождения естественно по тексту. Расскажите потребителям о преимуществах своего товара, подчеркните УТП продукта с учетом выбранных ключевых слов.
- Характеристики** — добавляйте ключи в этот раздел, чтобы поисковая система лучше индексировала товар, а пользователи могли искать его по конкретным критериям. Например, для джинс можно добавить особенности посадки и размеры, чтобы повысить вероятность попадания в выдачу по НЧ-запросам.

Краткие рекомендации:

1. Периодически обновляйте семантическое ядро с учетом трендов и формулировок, используемых разными сегментами ЦА при поиске на WB.
2. Используйте нейросети для генерации уникальных описаний и заголовков.
3. Следите за изменениями алгоритмов Wildberries.
4. Анализируйте эффективность внедренных изменений через **мониторинг позиций**.

Чтобы эффективно использовать низкочастотные запросы на Wildberries и обеспечить рост продаж, добавьте свой [магазин](#) на WB в сервис SELLER MOON и получите рекомендации по увеличению продаж абсолютно бесплатно.

Реализуйте все возможности для роста продаж на Wildberries: анализируйте конкурентов, собирайте семантику, генерируйте заголовки, описания и характеристики с помощью нейросетей, проводите регулярный мониторинг товарных позиций. Пользуйтесь сервисом проверки качества SEO-оптимизации и рекомендациями.

Остались вопросы? Задайте их нам в чате поддержки или в ТГ-канале.

Источники

2. Как клики и выкупы влияют на SEO Wildberries

На ранжирование карточек на Wildberries влияют многие факторы. Алгоритмы маркетплейса оценивают, насколько каждый товар соответствует пользовательским запросам, основываясь в том числе на количестве переходов в карточку. Рассказываем, как повысить SEO-оптимизацию карточки с помощью выкупов и кликов, чтобы алгоритмы маркетплейса оценивали оффер как релевантный, а товар — как востребованный у пользователей онлайн-площадки.

Почему алгоритм любит «горячие» товары

Алгоритмы поисковой выдачи и ранжирования товаров на маркетплейсе Wildberries (WB) учитывают множество факторов, среди которых особое значение имеют клики и выкупы.

Метрики влияют на поведенческие факторы Wildberries, а именно — на то, как платформа оценивает актуальность и популярность товарных позиций. Чем больше кликов с выкупам получает бренд за короткий промежуток времени, тем выше вероятность, что алгоритмы WB выведут его в топ поиска и рекомендаций.

Wildberries оптимизирован для максимизации продаж и удовлетворения потребностей покупателей. «Горячие» товары, то есть те, которые быстро и часто продаются, обычно занимают высокие позиции в поисковой выдаче.

Факторы, влияющие на ранжирование «горящих» товаров:

1. **Спрос и постоянные продажи** — если продукт часто заказывают, процент выкупа высокий, это сигнализирует алгоритму WB о востребованности бренда.
2. **Положительные отзывы и высокие оценки** — позитивный фидбэк от покупателей повышает рейтинг и видимость на WB.
3. **Скидки и конкурентный прайс** — товары с лучшими ценами, большим дисконтом и бонусами привлекают внимание покупателей, увеличивая шансы пробиться вверх поиска.
4. **Быстрая доставка** — алгоритмы WB учитывают скорость доставки, так как покупатели стремятся получить заказы как можно быстрее.
5. **Продвижение и реклама** — продукты, активно продвигаемые селлером с помощью рекламных инструментов Wildberries, также получают приоритет в ранжировании.
6. **Активное участие в акциях маркетплейса** — если продукт участвует в сезонных акциях, распродажах: это повышает его видимость.
7. **Высокая оборачиваемость** — товары, которые не залеживаются на складах, обычно занимают более высокие позиции в поиске.

Почему именно «горячие» товары вызывают интерес алгоритмов? Все просто. Именно бестселлеры демонстрируют высокий уровень спроса и доверия со стороны покупателей. Востребованные позиции получают дополнительное продвижение, что создает эффект снежного кома: чем больше кликов и выкупов — тем выше ранжирование, а чем выше ранжирование — тем больше просмотров карточек, продаж.

Как повысить CTR: фото, А/В-тесты, цена, заголовок

CTR (Click-Through Rate) на Вайлдберриз — это показатель кликабельности. Метрика указывает на то, насколько привлекательна товарная карточка для покупателей. CTR измеряется как соотношение числа кликов к числу показов.

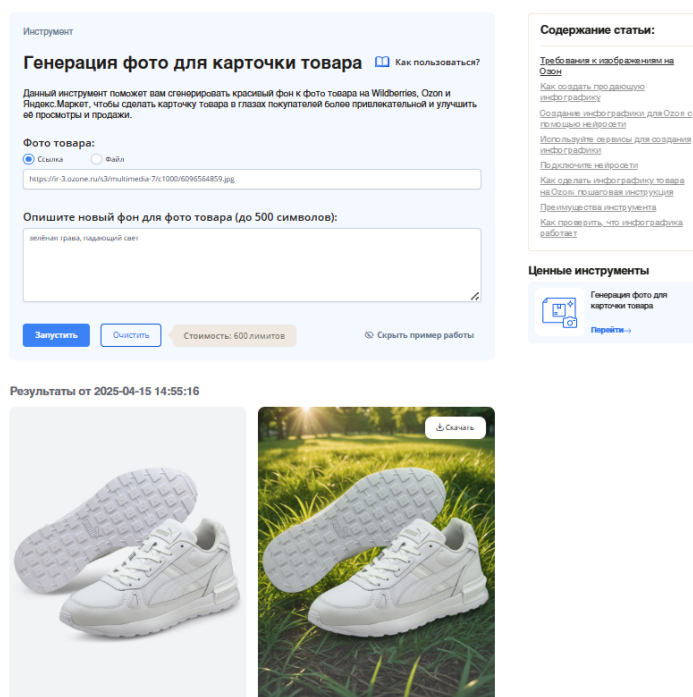
Иными словами, кликабельность показывает процент пользователей, которые перешли в карточку после того, как увидели ее в результатах поиска, рекламе или других местах на платформе по типу разделов «Подобрали для вас», «Покупают вместе», «Смотрите также» и других.

Одним из способов увеличить кликабельность на WB является оптимизация карточки. Вот основные методы.

1 — Прокачайте фото в товарных карточках

Качественные, «сочные» и профессиональные фотографии привлекают внимание покупателей. Используйте несколько ракурсов (3D-фото), показывайте товар в использовании. Например, для одежды — фото на модели; для электроники — крупные планы деталей. Добавляйте элементы рич-контента — детального описания с элементами мультимедиа и инфографикой.

В сервисе SELLER MOON представлен инструмент «**Генерация фото для карточки товара**», позволяющий создать красивый фон для товарной карточки на WB. Достаточно указать ссылку на фото, описание для генерации нового фона (не более 500 символов), получить готовый референс. Подробно об этом инструменте писали [TUT](#).



Инструмент

Генерация фото для карточки товара

Данный инструмент поможет вам сгенерировать красивый фон к фото товара на Wildberries, Ozon и Яндекс.Маркет, чтобы сделать карточку товара в глазах покупателей более привлекательной и улучшить её просмотры и продажи.

Фото товара:

☒ Ссылка ☐ Файл

<https://3-donne.ru/3d/multimedia/71/1000/0290554859.jpg>

Опишите новый фон для фото товара (до 500 символов):

зеленая трава, падающий свет

[Запустить](#) [Очистить](#) Стоимость: 600 лимитов [Скрыть пример работы](#)

Результаты от 2025-04-15 14:55:16

Содержание статьи:

- Требования к изображениям на Ozon
- Как создать продающую инфографику
- Создание инфографики для Ozon с помощью нейросети
- Используйте отзывы для создания инфографики
- Подключите нейросети
- Как сделать инфографику товара на Ozon, повысив конверсию
- Преимущества инструмента
- Как проверить, что инфографика работает

Ценные инструменты

Генерация фото для карточки товара

[Перейти](#)

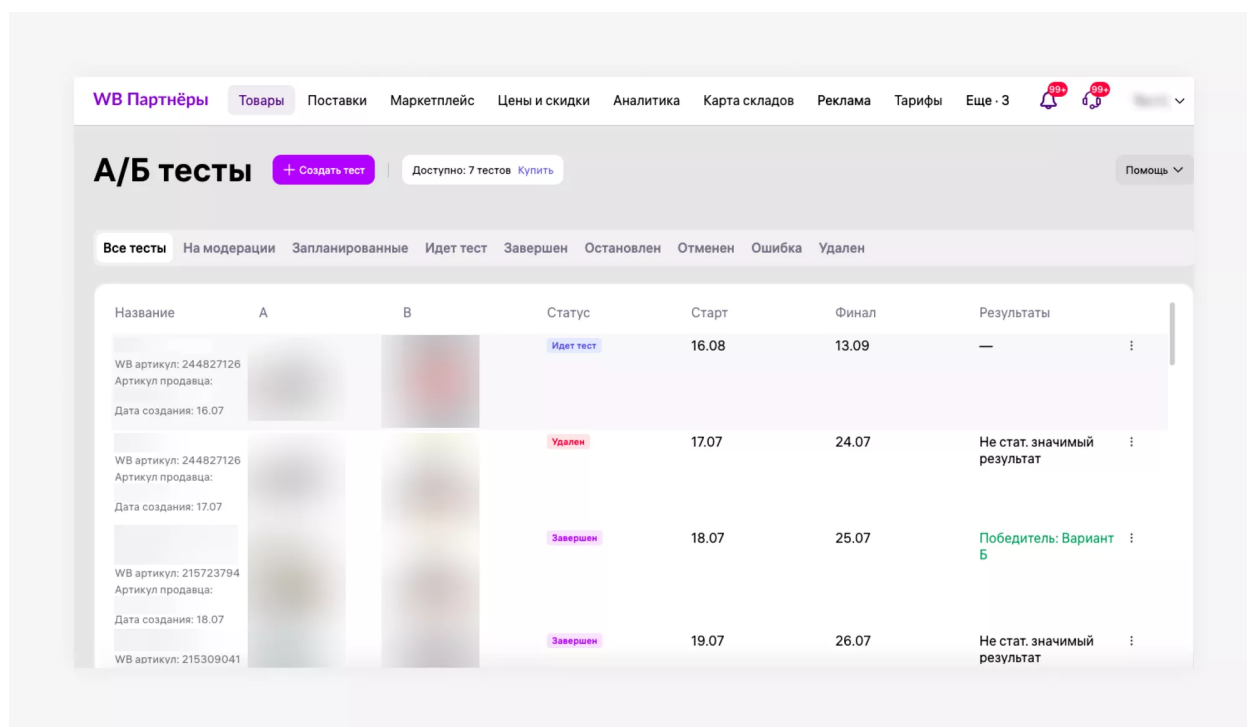
Еще один уникальный инструмент «[Анализ инфографики и фотоворонки](#)» на основе ИИ поможет в один клик сгенерировать ТЗ для дизайнера, чтобы конверсионно оформить карточку на WB. Это эффективный способ привлечь внимание клиентов, увеличить продажи.

2 — Проводите А/В-тестирования

Экспериментируйте с разными форматами контента, вариантами заголовков, изображений и цен. Например, протестируйте два варианта заголовка: один с ключевым словом «женские кроссовки», другой — с более привлекательным описанием «легкие спортивные кроссовки для бега». Работайте над информативностью заголовка, описания, блока с его характеристиками. Тестируйте разные углы обзора, фоны и обработку фотографий.

Как работают А/В тесты фото (на примере инструмента от WB)

1. Создают А/В-тест.
2. Добавляют товарную карточку (раздел «Товары» — «А/В-тесты» — «+Создать тест»).
3. Определяют дату запуска и продолжительность тестирования— 7–56 дней.
4. Загружают фотографию для сравнения с имеющимся фото в карточке
5. Отправляют А/В-тест на модерацию.
6. Запускают тест вручную или настраивают автозапуск.



Скриншот интерфейса раздела «А/В тесты» на WB. Вверху — панель навигации с меню: WB Партнёры, Товары, Поставки, Маркетплейс, Цены и скидки, Аналитика, Карта складов, Реклама, Тарифы, Еще - 3. В центре — заголовок «А/В тесты» с кнопкой «+ Создать тест» и информацией «Доступно: 7 тестов Купить». Ниже — фильтры: Все тесты, На модерации, Запланированные, Идет тест, Завершен, Остановлен, Отменен, Ошибка, Удален. Основное содержимое — таблица с данными о тестах.

Название	A	B	Статус	Старт	Финал	Результаты
WB артикул: 244827126 Артикул продавца: Дата создания: 16.07			Идет тест	16.08	13.09	—
WB артикул: 244827126 Артикул продавца: Дата создания: 17.07			Удален	17.07	24.07	Не стат. значимый результат
WB артикул: 215723794 Артикул продавца: Дата создания: 18.07			Завершен	18.07	25.07	Победитель: Вариант Б
WB артикул: 215309041			Завершен	19.07	26.07	Не стат. значимый результат

А/В-тест фото в карточках доступен продавцам с подпиской «Джем». По ней можно запускать до пяти бесплатных тестов каждый месяц. Тесты сверх установленного лимита можно докупить.

Подробнее о методике проведения А/В-тестов на WB можно почитать [здесь](#).

3 — Контролируйте уровень цен

Следите, чтобы стоимость продукции была конкурентоспособной. Стимулировать спрос на отдельные артикулы можно с помощью акций и спецпредложений. Это повысит привлекательность вашего оффера. Подробнее о ценообразовании на Вайлдберриз писали [тут](#).

Селлерам важно постоянно следить за ценовыми колебаниями на WB, сравнивать цены конкурентов со своими показателями, оперативно принимать решения. Для автоматизации рутинных операций можно воспользоваться парсерами.

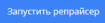
Например, в модуле магазинов SELLER MOON есть «**Менеджер цен (репрайсер)**». Инструмент автоматизирует отслеживание и корректировку цен, в зависимости от выбранной продавцом стратегии. Инструмент полезен всем, кто продает на WB, так как помогает:

- Поддерживать адекватный уровень цен — благодаря этому товары привлекают внимание покупателей и чаще попадают в раздел «Есть дешевле».
- Не упускать прибыль, реализуя товар слишком дешево, всегда оставаться «в рынке».

 Moniki (Ozon) 

Мониторинг позиций Менеджер цен (репрайсер) TO DO Обновление Настройки





Менеджер цен (репрайсер)

Статус	Фото	Артикул	Название	Базовая цена	Цена со скидкой	Скидка	Конкурентов	Рекомендуемая цена	Остатки	Функции
		550979310	Футболка унисекс с принтом Самолет, черная майка женская и мужская, размер 50	1099	749	31	5	658.2	190	 
		550979827	Футболка унисекс с принтом Самолет, черная майка женская и мужская, размер 56	1099	764	30	5	384	197	 
		550979931	Футболка унисекс с принтом Самолет, черная майка женская и мужская, размер 54	1099	749	31	5	800	192	 

Как это работает? Переключите в «Менеджере цен (репрайсер)» статус товаров для отслеживания и корректировки прайса. Выберите стратегию, укажите от одного до пяти конкурентов. Для поиска конкурентов перейдите в товарную категорию или ориентируйтесь на топ-5 товаров-аналогов на WB.

4 — Создавайте «продающие» заголовки

Название карточки должно быть емким, четким, содержать ключевые слова (в том числе **низкочастотные запросы**), выделяться среди конкурентов. Например, вместо «Кроссовки» используйте «Легкие женские кроссовки для бега — размер 38».

Инструмент «[Подбор запросов для карточки товара](#)» от SELLER MOON позволяет собирать семантику, подобрать релевантные запросы для добавления в заголовков и описания на WB. Цель — улучшать позиции в поиске, повышать просмотры, продажи.

Найденные запросы			Отобранные запросы		
Запросы	Частота	IF	Запросы	Частота	IF
пуховик женский зимний	57955	+	пуховик мужской зимний	9920	-
пуховик женский зимний длинный	16930	+	пуховик мужской	5630	-
пуховик женский зимний короткий	4670	+	пуховик зимний	2235	-
пуховик женский зимний больших размеров	3020	+	пуховик мужской зимний короткий	935	-
пуховик женский зимний с мехом	1450	+	пуховик мужской короткий	440	-
куртка мужская пуховик	1180	+	пуховик с капюшоном	275	-
пуховик мужской зимний длинный	1050	+	пуховик кожаный	225	-
пуховик для девочки зимний	945	+	пуховик зимний с капюшоном	225	-
пуховик женский зимний длинный с капюшоном	905	+	кожаный пуховик мужской	225	-
пуховик женский зимний с капюшоном	680	+	пуховик зимний короткий	220	-

А еще можно воспользоваться опцией «**Генерации описания для карточки...**», создавать с помощью нейросетей названия и описания с учетом ранее подобранных ключевых запросов для грамотной SEO-оптимизации карточек.



Инструмент

Генерация описания для карточки товара

Данный инструмент поможет вам сгенерировать описание для карточки товара на Wildberries, Ozon и Яндекс.Маркет, чтобы сделать ее более информативной, а также улучшить позиции, просмотры и продажи.

[Wildberries](#)
[Ozon](#)
[Я.Маркет](#)

Выберите длину описания:

1000 символов

Введите название товара:

Футболка с принтом Динозавр, мужская и женская майка оверсайз

Введите детали о товаре (до 50 шт., необязательно):

Модель с новой строчкой

Введите список запросов (до 50 шт., необязательно):

Модель карточек с новой строчкой

[Запустить](#)
[Очистить](#)
Стоимость: 150 баллов

© Показывать пример работы

Результаты (от 2024-10-25 08:50:42)

Представим вашему вниманию стильную футболку мужскую оверсайз, которая станет незаменимой частью вашего гардероба. Эта футболка мужская выполнена из 100% хлопка, что обеспечивает невероятный комфорт и позволяет коже дышать даже в самые жаркие дни. Натуральный материал гарантирует долговечность и устойчивость к частым стиркам, сохраняя насыщенный цвет и форму изделия.

Черный цвет футболки делает ее универсальной и подходящей для любого случая. Вы можете комбинировать ее с джинсами, шортами или спортивными брюками, создавая разнообразные образы как для повседневной жизни, так и для особых мероприятий. Особое внимание привлекает абстрактный принт, который добавляет оригинальности и подчеркивает вашу индивидуальность. Этот элемент дизайна делает футболку мужскую с принтом ярким акцентом в любом ансамбле.

Футболка мужская хлопок в стиле оверсайз обеспечивает свободу движений и подходит для мужчин с любым типом фигуры. Она идеально сидит на плечах и создает модный, расслабленный силуэт. Ваша уверенность и комфорт в этой футболке гарантированы, будь то прогулка по городу или встреча с друзьями. Дополните свой гардероб этим стильным и практичным изделием, которое подчеркнет ваш вкус и чувство стиля.

Инструмент «**Мониторинг позиций**» от SELLER MOON поможет протестировать, какие фразы и слова способствуют лучшему ранжированию товаров на WB, подбирать эффективные формулировки, повышать релевантность описаний карточек в магазине.

Узнать больше о принципе ранжирования товарных карточек на WB и отслеживании позиций можно [здесь](#).

Вышеуказанные меры помогают привлечь внимание пользователя, повысить показатель CTR, что положительно влияет на SEO и клики на маркетплейсах.

Проверить качество оптимизации карточки на WB поможет еще один [инструмент](#) от SELLER MOON. Достаточно выбрать маркетплейс, указать ссылку на товар или артикул, ввести поисковые запросы, дождаться результатов проверки.

Как снизить отказы: соответствие описания и характеристик

Чтобы снизить количество отказов на Wildberries, необходимо следить за качеством реализуемых товаров, давать покупателям подробное описание, наглядные фотографии, обеспечить своевременную поставку заказов. Важно также следить за отзывами и оперативно реагировать на возникающие проблемы.

Чтобы снизить количество отказов, следуйте рекомендациям:

1. **Соответствие описания характеристикам** — убедитесь, что описание не расходится с реальностью. Не вводите покупателя в заблуждение фото или характеристиками. Например, если чехол заявлен как «водонепроницаемый», нужно убедиться, что он действительно не пропускает влагу.
2. **Качественные фото** — покажите товар с разных ракурсов, близко и издалека, чтобы покупатель мог оценить его внешний вид и детали.
3. **Детальное описание** — указывайте все важные параметры: размеры, материалы, особенности использования. Это поможет клиентам принять решение о покупке.
4. **Отзывы** — собирайте положительную обратную связь и быстро реагируйте на негативные комментарии. Это повысит доверие к вашему магазину.
5. **Удобство и своевременность** — старайтесь сократить период доставки до склада WB и до покупателя, надежно упаковывайте заказы, быстро отвечайте на вопросы, решайте проблемы покупателей.
6. **Автоматизация** — используйте встроенные инструменты WB и SELLER MOON, чтобы упростить работу с заказами, отстроиться от конкурентов.

Правильный выбор стратегии способствует снижению отказов на WB и повышению уровня удовлетворенности клиентов.

Время доставки до покупателя: раскладка по складам (Тула, Коледино, Казань), индекс локализации

Оптимизация логистики помогает продавцу не только снизить время доставки, сократить комиссии ВБ и прочие издержки на хранение и транспортировку, но и повысить шансы попадания товарной карточки в топ по релевантным запросам.

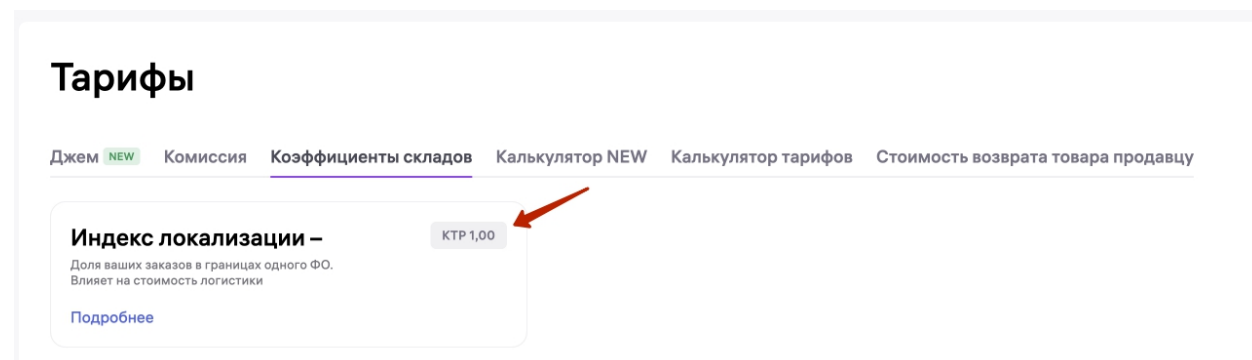
Логистика существенно влияет на SEO Wildberries:

1. **Раскладка по складам:** размещайте товары на складах Тула, Коледино или Казань — это обеспечивает быструю доставку до большинства регионов России. Быстрая транспортировка заказов в пункты выдачи повышает рейтинг продавца, а также позиции реализуемых товаров в поиске.
2. **Индекс локализации:** указывайте правильный индекс региона при создании карточки. Чем ближе склад к клиенту — тем быстрее он получит заказ. Это повысит вероятность положительного поведения (выкупов).

Индекс локализации указан в ЛК на WB: раздел «**Тарифы**» — «**Коэффициенты складов**». Метрика показывает доступность ассортимента для покупателей в разных точках страны. По сути это — процент товаров, которые отгрузили со склада и доставили покупателям в разных регионах.

Индекс локализации рассчитывается по формуле:

- **(Количество локальных заказов / Общее число заказов продавца) * 100%.**



Если продавец увеличит индекс локализации, коэффициент территориального распределения снизится, как и стоимость логистики в целом.

Почему распределение остатков по складам — разумный подход?

1. Товары выводятся в топ на WB, так быстрее доставляются в ПВЗ клиентов.
2. Логистические издержки снижаются.
3. Хранение в ряде случаев обходится гораздо дешевле.

Коэффициенты складов позволяют узнать, как стоимость хранения и транспортировки может меняться в зависимости от склада. Если ваш коэффициент равен 1, значит, все в порядке — доплаты за логистику не грозят. О том, как рассчитать стоимость доставки товара, читайте в [нашей статье](#).

Коротко о главном: три способа ускорить рост продаж на WB

1. **Оптимизируйте карточки** — используйте качественные фотографии, проводите А/В-тесты визуального, текстового контента, устанавливайте релевантные цены.
2. **Работайте над сокращением числа отказов** — обеспечьте полное соответствие описания характеристикам товара, собирайте положительные отзывы от потребителей.
3. **Улучшайте логистику** — размещайте товары на складах Тула, Коледино или Казань (рекомендуемый минимум) для быстрой доставки, указывайте правильный индекс локализации.

Понимание влияния кликов и выкупов на ранжирование поможет вам лучше управлять своим магазином на Wildberries. Грамотное использование знаний — ключ к стабильному росту продаж!

Чтобы получить доступ к возможностям парсера SELLER MOON для мониторинга цен, конкурентов, улучшения позиционирования и качественной SEO-оптимизации товарных карточек на WB добавьте свой магазин [в систему](#) и укажите API-ключ в настройках.

Источники

Осень на Wildberries — время повышенного спроса на сезонные товары, подготовку к школе и зиме. На основе анализа данных за 2024–2025 годы выделены ключевые категории с высокой маржой и стабильным спросом.

Примеры товаров, которые можно выгодно продавать осенью на Wildberries. Некоторые из них:

Канцтовары и товары для школы. Сюда относятся тетради, ручки, учебные пособия, рюкзаки, пеналы, школьная форма и прочее для школьников.

Осенняя одежда. С приходом прохлады люди обновляют гардероб тёплыми вещами.

Термотовары. Помимо стандартных вариантов вроде термосов и термосумок, популярность набирают электрогрелки различных видов, одежда с подогревом, термобельё.

Продукция для животных. Владельцы домашних питомцев находятся в поисках тёплых комбинезонов и жилетов, в основном для собак, реже для кошек.

Обогреватели. Преимуществом пользуются компактные электрические, но есть спрос на тепловые пушки и тепловентиляторы.

Предметы личной гигиены. В осенний период фокус смещается на средства для увлажнения лица, крема для рук, косметику для ухода за губами, шампуни для защиты волос.

Рюкзаки и туристические принадлежности. Акцент делается на поездки и походы в лес.

Автоаксессуары и автохимия. Для автомобилистов осень — важный сезон подготовки машины к зиме.

Электроника и гаджеты для дома. Например, термометры-гигрометры, очистители воздуха, увлажнители, электронные будильники с симуляцией рассвета.

Таблица: Высокомаржинальные товары для осени на Wildberries

Категория — Школьные товары

Примеры товаров — Тетради, рюкзаки, пеналы, школьная форма, ланч-боксы

Уровень конкуренции — Высокий

Маржа — 30–50%

Рекомендации — Акцент на дизайн (герои мультфильмов, яркие цвета).
Старт продаж в июле–августе.

Осенняя одежда Куртки, свитеры, термобелье, дождевики, резиновые сапоги Средний–высокий 40–70% Упор на влагостойкость и теплоизоляцию. Популярные цвета: бордовый, оливковый.

Товары для дома Пледы, обогреватели, электрогрелки, ароматические свечи, термосы Средний 50–80% Акцент на экологичность (например, свечи из соевого воска).

Косметика Увлажняющие кремы, бальзамы для губ, масла для волос, витамины Высокий 60–80% Продвижение через видеообзоры и акцент на натуральные компоненты.

Автоаксессуары Щетки для стекол, антидождь, обогреватели сидений, коврики Низкий–средний 30–60% Упор на практичность и совместимость с популярными моделями авто.

Товары для животных Комбинезоны для собак, лапомойки, теплые подстилки Низкий 50–100% Акцент на гипоаллергенные материалы и размеры для разных пород.

Электроника и гаджеты Умные термостаты, портативные аккумуляторы, беспроводные наушники Высокий 20–40% Участие в акциях (Черная пятница, 11.11).

Бытовые товары Швабры с отжимом, роботы-пылесосы, наборы для уборки Средний 30–60% Акцент на многофункциональность и дизайн.

Ключевые тренды осени 2025:

Категория	Примеры товаров	Уровень конкуренции	Маржа	Рекомендации
Школьные товары	Тетради, рюкзаки, пеналы, школьная форма, ланч-боксы	Высокий	30–50 %	Акцент на дизайн (герои мультфильмов, яркие цвета). Старт продаж в июле–августе.
Осенняя одежда	Куртки, свитеры, термобелье, дождевики, резиновые сапоги	Средний–высокий	40–70 %	Упор на влагостойкость и теплоизоляцию. Популярные цвета: бордовый, оливковый.
Товары для дома	Пледы, обогреватели, электрогрелки, ароматические свечи, термосы	Средний	50–80 %	Акцент на экологичность (например, свечи из соевого воска).

Косметика	Увлажняющие кремы, бальзамы для губ, масла для волос, витамины	Высокий	60–80 %	Продвижение через видеообзоры и акцент на натуральные компоненты.
Автоаксессуары	Щетки для стекол, антидождь, обогреватели и сидений, коврики	Средний	30–60 %	Упор на практичность и совместимость с популярными моделями авто.
Аксессуары для животных	Лежанки для лап, подстилки	Средний	50–100 %	Акцент на гипоаллергенные материалы и размеры для разных пород.
Электроника и бытовая техника	Умные термостаты, увлажнители, обогреватели, водонагреватели	Средний	20–40 %	Участие в акциях (Черная пятница, 11.11).

вые товары	ы с отжимом, ий	30–60	Акцент на
	ы-пылесосы,	%	многофункциональн
	ы для уборки		ость и дизайн.

Ключевые тренды осени 2025:

Эко-товары: Органические корма для животных, многоразовая упаковка.
dzen.rutenchat.ru

Умные гаджеты: Термостаты, системы контроля влажности.
moneyplace.iodatamp.ru

Нишевые направления: Товары для рукоделия (например, наборы для создания свечей), ортопедическая обувь. vc.ruekam.ru

Советы для селлеров:

Аналитика спроса: Используйте сервисы вроде MPSTATS или Moneyplace для отслеживания сезонных пиков. tenchat.rumoneyplace.io

Логистика: Закупайте товары за 2–3 месяца до старта сезона, чтобы избежать дефицита. sellego.comdzen.ru

Продвижение: Участвуйте в акциях Wildberries (например, «Школьная ярмарка»), используйте WB Ads для повышения видимости. moneyplace.iovc.ru

Осень — время для роста продаж, но успех зависит от своевременного входа в нишу и грамотного анализа конкурентов.

Несколько советов и рекомендаций для новичков, которые планируют продавать осенью на Wildberries:

Изучить спрос. Нужно понять, что ищут покупатели, какие товары стабильно находятся в топе. Для этого можно использовать поиск на Wildberries, вводить ключевые слова и смотреть, какие товары ранжируются выше. tenchat.ru

Оценить конкуренцию. Стоит узнать, много ли продавцов в категории, как они оформляют карточки, есть ли слабые места, которые можно улучшить. tenchat.ru

Проверить маржинальность. Нужно понять, сможет ли продавец заработать с учётом закупки, логистики, комиссии Wildberries и возвратов. tenchat.ru

Начать с простого. Лучше продавать недорогой, но стабильный товар и учиться на нём, чем сразу лезть в «тяжёлую артиллерию» и прогореть.

tenchat.ru

Подготовить продукцию заранее. Желательно закупать товар у поставщика по умеренным ценам за несколько месяцев до начала сезона.

sellego.comdzen.ru

Использовать сервисы аналитики. Они помогут выбрать, что продавать, узнать, когда спрос начинается, достигает своего пика и спадает, в каких акциях участвовать, чтобы повысить продажи, сколько товара закупать и за какую цену продавать. Некоторые сервисы: MPStats, Moneyplace, WBStat, Selazon, AnalizWB.

ия

эры товаров

ры маржинальности

ельё и термоноски

ённое бельё, носки с ный спрос, высокая цена за
севом тогичность

ные изделия

1, шарфы, варежки из альные материалы,
юса иальный сегмент

и тёплые одеяла | с подогревом, дний уют, подарочный спрос
ирировые

одежда | с подогревом, отехнологичность, узкая
штаны

онные гаджеты для релки, Power Bank в виде инирование полезности и
1 тогий

ний текстиль | ювые пижамы, тёплые :просы на домашние товары
<и

уары для осени | с подогревом, льность, удобство
тки-айфон

ика для холодной | ные кремы, бальзамы для ная необходимость,
анный спрос

Как сделать карточку с самым высоким CTR на Wildberries

Инструкция, которая закроет раз и навсегда вопрос о самой конверсионной фотографии вашей карточки.

1. Сделать 20 различных фото

Сделать у дизайнеров 20 различных первых фотографий с различными креативами, чтобы они действительно сильно отличались друг от друга:

- название (инфографика)
- цвета фона
- положение предмета
- УТП (офферы, подарки, характеристики)
- рамки
- акции
- логотипы и прочее

2. Выбрать 5-10 фотографий топовых конкурентов

Своих конкурентов вы знаете в лицо!

Если нет, то посмотрите на тех, кто находится в топе по вашим высокочастотным запросам. Вот их и скопируйте и сделайте еще лучше! Скачать фотографии можно через бота либо по [ссылке](#)

3. Сделать карточки (цвета)

У этих карточек должны быть одно описание, одна цена и одинаковое количество звезд и отзывов. Мы должны рекламировать их в одно время, на одних и тех же позициях и на одну и ту же аудиторию.

4. 1 цвет — 1 фото

Всего 25-30 карточек (цветов). 20 фотографий с вашим товаром от ваших дизайнеров и 5-10 фотографий ваших конкурентов.

Выглядит странно, да? Нет! Странно терять продажи из-за плохого CTR.

5. Поставить в наличие по FBS

Можно поставить в наличие по 5-10 штук на каждой карточке. Но, если купят, придется отгрузить. Для этого надо иметь [фулфилмент](#), который сможет отгрузить ваш товар, когда прилетит заказ. Если фулфилмента нет, то можете воспользоваться [услугами нашего](#). Вот [ссылка на 2гис](#)

6. Запустить рекламу в карточке товара

Только в ней, никаких тестов в поиске. Есть много причин почему именно в ней, но именно в ней. Именно “карточка” может обеспечить нас всеми необходимыми условиями для правильного тестирования:

- время
- место
- аудитория
- скорость
- прозрачность аналитики

7. Все цвета в одной рекламе

Рекламная компания в Карточке товара сама распределит равномерно просмотры на все карточки (цвета), которые вы добавили в эту РК.

Будете крутиться на одних и тех же местах, и поэтому условия сравнения будут близки к идеальному.

8. Бюджет на тест 1000-2000 рублей

Но не менее 200 просмотров на каждое фото (карточку), но лучше 500+. Чем больше просмотров, тем точнее данные, но не надо откручивать тысячи просмотров, достаточно открутить 200-300 на предварительном этапе. Тогда из 30 фото креативов отсеется 20. Оставьте только с самыми

лучшими показателями CTR. А после открутите до 1000 показов каждую оставшуюся карточку.

9. Размещаемся на 1-3 месте

Тут вы получите просмотры очень быстро и быстрее соберете нужные вам данные. Да, на 1-3 местах дороже, но мы готовы переплачивать за скорость. А сравнительный анализ на то и сравнительный, что все должны быть в одинаковых, даже “дорогих”, условиях. Какие места самые крутые для рекламы в Карточке вы уже знаете, мы это проходили.

10. Выбираем ту, у которой больше всего CTR

После всех тестов и открутки бюджета, достижения 1000 просмотров самыми лучшими фотографиями, мы выбираем ту самую, которая имеет самый высокий показатель CTR.

Не всегда самая красивая карточка — самая конверсионная.

11. Вы должны быть лучше конкурентов

И лучше всех других карточек (фото) значительно. Если это фотка конкурента, то вам придется сделать “копию” со своим товаром и снова прогнать тест и посмотреть, действительно ли вы с новой фоткой лучше конкурентов и свой текущей фотки.

12. Повторяем 1 раз в месяц

Это надо взять за правило. Именно это создаст условие неуязвимости для вас и ваших карточек. CTR карточки всегда падает, так как рынок всегда

копирует лучших и подстраивается под спрос. Вы должны опережать рынок и выдавать каждый месяц карточку, у которой CTR лучше, чем у предыдущей.

как сделать карточку с высоким CTR на Wildberries

как анализировать фото конкурентов на WB

как провести А/В-тест фото товара

как увеличение CTR фото

как узнать позицию товара на Вайлдберриз

как выбрать лучшее фото WB

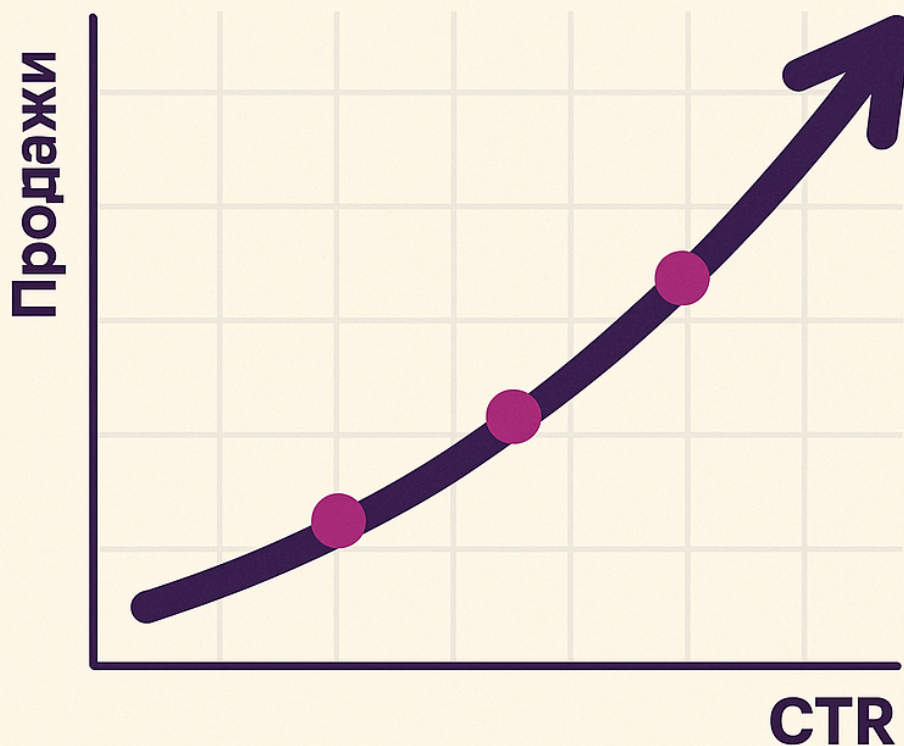
как улучшить фото товара на ВБ

Как сделать карточку с самым высоким CTR на Wildberries: полное руководство

Почему CTR решает все на Wildberries?

CTR (Click-Through Rate) — главный показатель, который Wildberries использует для ранжирования товаров. Карточка с высоким CTR получает больше показов и продаж. Эта инструкция закрывает вопрос о создании самой конверсионной фотографии раз и навсегда.

КАК CTR ВЛИЯЕТ НА ПРОДАЖИ В WILDBERRIES



Рост продаж при увеличении CTR

Шаг 1. Создаем 20 уникальных фото для тестирования

Для максимального охвата нужно подготовить разные варианты главного изображения:

- Разные названия и инфографика
- Контрастные цвета фона
- Варианты положения товара
- УТП (офферы, подарки, ключевые характеристики)
- Рамки и акцентные элементы
- Акции и спецпредложения
- Логотипы и брендовые элементы

Шаг 2. Анализируем 5-10 топовых конкурентов

Ваши конкуренты уже знают, что работает:

1. Найдите лидеров по высокочастотным запросам
2. Скачайте их фото (через бота или вручную)
3. Создайте улучшенные версии их успешных решений

Шаг 3. Создаем карточки-клоны для теста

Для объективности теста:

- Одинаковые описания и цена
- Одинаковое количество звезд и отзывов
- Реклама запускается одновременно
- Одинаковая аудитория и позиции показов

Шаг 4. Принцип "1 цвет — 1 фото"

Создаем 25-30 карточек:

- 20 уникальных вариантов от дизайнеров
- 5-10 улучшенных версий фото конкурентов

Шаг 5. Ставим наличие по FBS

Основные моменты:

- По 5-10 штук на каждую карточку
- Готовность к отгрузке при заказе

Шаг 6. Запускаем рекламу ТОЛЬКО в карточке товара

Почему именно карточка товара, а не поиск:

- Идеальные условия для теста
- Одинаковое время и место показов
- Единая целевая аудитория
- Высокая скорость сбора данных
- Прозрачная аналитика

Шаг 7. Все цвета в одной рекламной кампании

Рекламная компания в Карточке товара сама распределит равномерно просмотры на все карточки (цвета) в РК. Показы будут на одних и тех же местах, и поэтому условия сравнения будут близки к идеальному

Ключевые преимущества:

- Равномерное распределение просмотров
- Идентичные условия для всех вариантов
- Чистота эксперимента

Шаг 8. Оптимальный бюджет теста

Рекомендуется не менее 200 просмотров на каждое фото (карточку), но лучше 500+. Чем больше просмотров, тем точнее данные, на предварительном этапе достаточно открутить 200-300. Тогда из 30 фото отсеется 20. Останутся только с самыми лучшими показателями CTR. А после докрутить их до 1000 показов каждую оставшуюся карточку.

Рекомендации:

- 1000-2000 рублей на тест
- Минимум 200 просмотров на фото (лучше 500+)
- Предварительный отсев после 200-300 показов
- Финальный тест для лучших - 1000+ показов

Шаг 9. Рекламируемся на 1-3 местах

Тут необходимо количество просмотров наберется очень быстро. Да, на 1-3 местах дороже, но нужно быть готовым переплачивать за скорость.

Преимущества топовых позиций:

- Максимально быстрые показы
- Чистые данные без "мусорных" кликов
- Возможность быстрого тестирования

Шаг 10. Выбираем вариант фото с максимальным CTR

Критерии выбора:

- Реальные данные (не субъективная оценка)
- Результаты 1000+ показов
- Лучший CTR ≠ самое красивое фото

Шаг 11. Превращаем хорошее в лучшее

Финализация:

- Улучшаем выигрышный вариант
- Делаем его значительно лучше конкурентов
- При необходимости повторяем тест

Шаг 12. Регулярные тесты — залог успеха

График работ:

- Повторяем тест каждый месяц
- CTR постоянно снижается из-за копирования
- Нужно опережать рынок

Итоговый чек-лист

Этап	Сроки	Бюджет	Примечания
Подготовка фото	3-5 дней	-	20+ вариантов
Анализ конкурентов	1 день	-	5-10 топовых
Создание карточек	1-2 дня	-	25-30 вариантов
Настройка FBS	1 день	-	5-10 шт. на склад
Рекламная кампания	3-7 дней	1000-2000 Р	Только в карточке
Анализ результатов	1 день	-	Выбор победителя

Заключение

Эта инструкция дает полный алгоритм создания карточки с максимальным CTR на Wildberries. Реализуйте эти шаги, и ваши товары будут получать больше кликов и продаж.

Как сделать карточку с высоким CTR на Wildberries?

Тестируйте 20+ вариантов фото с разными УТП, фонами и ракурсами. Используйте А/В-тестирование в рекламной кампании карточки товара для определения лучшего варианта по CTR.

Как анализировать фото конкурентов на WB?

Изучите 5-10 топовых карточек по вашему запросу. Обратите внимание на цветовые решения, УТП и композицию. Создайте улучшенные версии их успешных решений.

Как провести А/В-тест фото товара?

Создайте 25-30 карточек-клонов с разными фото (1 цвет = 1 фото). Запустите рекламу в карточке товара с бюджетом 1000-2000Р. Выберите вариант с максимальным CTR после 1000+ показов.

Как увеличить CTR фото товара?

Добавляйте четкие УТП (скидки, подарки), используйте контрастные цвета, тестируйте разные ракурсы. Оптимизируйте фото на основе данных А/В-тестов.

Как узнать позицию товара на Вайлдберриз?

Используйте сервисы аналитики (например, Wildberries API) или проверяйте вручную через поиск по ключевым запросам. Позиции меняются в зависимости от CTR и продаж.

Как выбрать лучшее фото WB?

Проведите А/В-тест с 1000+ показами на вариант. Выбирайте не самое красивое, а фото с максимальным CTR. Учитывайте данные, а не личные предпочтения.

Как улучшить фото товара на ВБ?

Добавьте профессиональный свет, четкие УТП, контекст использования. Протестируйте разные варианты фона и композиции. Регулярно обновляйте фото раз в месяц.

—

Осень 2025 года на Wildberries будет характеризоваться повышенным спросом на товары, связанные с переходом к холодному сезону, подготовкой к школе и праздничными распродажами. Основные категории включают теплую одежду, обувь, аксессуары, товары для дома и электроники. Вот ключевые направления для продаж:

Одежда и обувь

Верхняя одежда: пуховики, пальто, кожаные куртки, ветровки. Акцент на актуальные тренды «осень-2025» (например, оверсайз-модели, яркие цвета). merkatys.rusellego.com

Аксессуары: шарфы, перчатки, шапки, термобелье. Популярны водонепроницаемые материалы и стильные решения для города. merkatys.rucraftum.com

Обувь: женские ботильоны, мужские кожаные ботинки, детские утепленные сапоги. Резиновые сапоги с дизайном для города также в тренде.

merkatys.rusellego.com

Товары для дома и уюта

Домашний текстиль: пледы, одеяла, покрывала, подушки с принтами.

Осенние гирлянды-сетки и лампы для чтения — must-have для создания атмосферы. merkatys.rusellego.com

Бытовая техника: обогреватели, увлажнители, электрогрелки. Акцент на компактные и энергоэффективные модели. sellego.comcraftum.com

Эко-продукция: многоразовые бутылки, пакеты, косметика без пластика.

Тренд на экологичность сохраняется. tenchat.rucraftum.com

Школьные товары

Канцелярия: ручки, карандаши, рюкзаки, ланч-боксы. Спрос сохраняется с августа по сентябрь. sellego.comcraftum.com

Одежда для детей: комбинезоны, ветровки, школьная форма. Родители активно обновляют гардероб к учебному году. sellego.combusinessmens.ru

Электроника и гаджеты

Мелкая техника: умные колонки, наушники, держатели для смартфонов.

Пик продаж приходится на акции 11.11 и «Черную пятницу».

merkatys.rumoneyplace.io

Термотовары: термосы, термобелье с подогревом. Функциональность и дизайн — ключевые факторы. sellego.comcraftum.com

Товары для животных

Одежда для питомцев: теплые комбинезоны, жилеты. Владельцы собак чаще покупают лапомойки и коврики для грязи. sellego.comcraftum.com

Советы для продавцов

Подготовка к сезону: начинайте закупки за 2–3 месяца до начала осени.

Уделяйте внимание ассортименту и участию в акциях Wildberries.

merkatys.rusellego.com

Анализ трендов: отслеживайте запросы в Google Trends и Яндекс.Вордстат (например, «купить пуховик осень 2025»). ffstats.ru

Юнит-экономика: учитывайте комиссии маркетплейса, логистику и возвраты. Избегайте товаров с низкой маржинальностью. vc.ru/vc.ru

Топ-5 товаров с высоким потенциалом

Категория	Примеры товаров	Средний чек (₽)	Конкуренция
Одежда	Пуховик с утеплителем 300 г/м ²	5,000–10,000	Высокая
Товары для дома	Умная швабра с отжимом	3,000–5,000	Средняя
Электроника	Беспроводные наушники с шумоподавлением	2,000–4,000	Высокая
Школьные товары	Рюкзаки с USB-портом	1,500–3,000	Средняя
Товары для животных	Комбинезон для собак с водоотталкивающим покрытием	1,000–2,000	Низкая

Итог: Осень 2025 года на Wildberries — время для продаж теплой одежды, товаров для дома и школьных принадлежностей. Уделяйте внимание трендам (экологичность, умные гаджеты) и заранее готовьте ассортимент к пику спроса. Для новичков оптимальны ниши с умеренной конкуренцией: аксессуары, домашний текстиль, товары для животных.