



ЭКСПРЕСС-РАЗБОР ЦИФР · ПРИМЕР НА ДЕМО-ДАННЫХ

За лето кабинет заработал 515 тыс ₽, это 4,9% от выкупов. Весной было 871 тыс ₽ и 7,8%.

Прибыль упала на 356 тыс ₽, из них 318 тыс ₽ — рост комиссии WB на 5 п.п. с 7 июля. Отдельно 4 артикула с выкупом 39–54% второй квартал подряд работают в минус: 267 тыс ₽ убытка за лето. Товар не заканчивался, налоги в прибыли учтены, в залежах — 268 тыс ₽ по себестоимости.

10,51 млн ₽ выкупы, –6,4% к весне	515 тыс ₽ прибыль после налогов, весной 871 тыс ₽	83,9% выкуп штук, весной 83,4%	9,6% реклама от выкупов, от заказов 7,8%
---	--	--	---

7 проверок

#	Проверка	Что нашли	За лето	Итог
1	Убыточные артикулы	7 из 40 в минусе; 4 из них с выкупом ниже 60%	–287 тыс ₽	нашли
2	Логистика невыкупов	1 807 шт не выкуплены: доставка к покупателю и обратно	415 тыс ₽	нашли
3	Реклама от заказов и от выкупов	7,8% от заказов = 9,6% от выкупов; часть бюджета — на невыкупленные заказы	194 тыс ₽	нашли
4	Хранение и залежи	2 артикула: запаса на 137–185 недель продаж	268 тыс ₽ в товаре	нашли
5	Товар закончился	0 дней без остатка. Весной было 13 дней и 51 тыс ₽ упущенных выкупов	—	в норме
6	Комиссия WB	+5 п.п. с 07.07: 23,4% → 28,2% от выкупов	330 тыс ₽ за 8 нед.	нашли
7	Налоги	НДС 5% и УСН 6% — 10,5% выкупов, в прибыли учтены	1,10 млн ₽	в норме

Суммы пересекаются: в минусе убыточных артикулов уже есть их реклама и логистика. Складывать их нельзя.

Что сделать: 3 решения

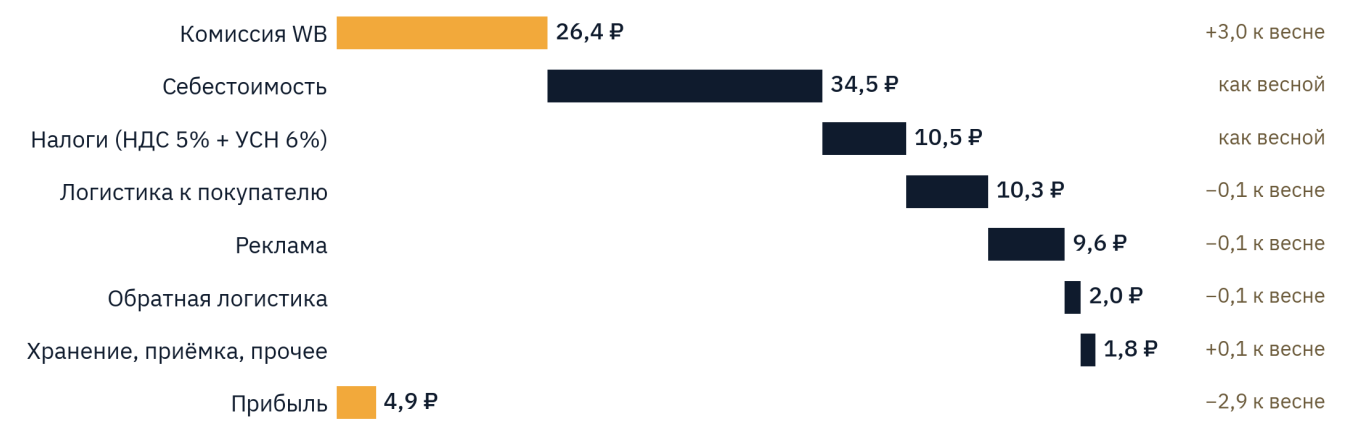
Решение	Цена вопроса	Откуда цифра
1. Поднять цены на 3–5% на 36 артикулах (все, кроме четырёх из п. 2)	+0,7...1,2 млн ₽ в год, если спрос не просядет	оценка
2. Вывести или переделать 4 артикула: НМ-101, 102, 103, 104	+1,07 млн ₽ в год: убирается минус	из отчёта ×4
3. Распродать НМ-115 и НМ-125	268 тыс ₽ вернутся деньгами, –69 тыс ₽ хранения в год	оценка



КУДА УХОДЯТ ДЕНЬГИ

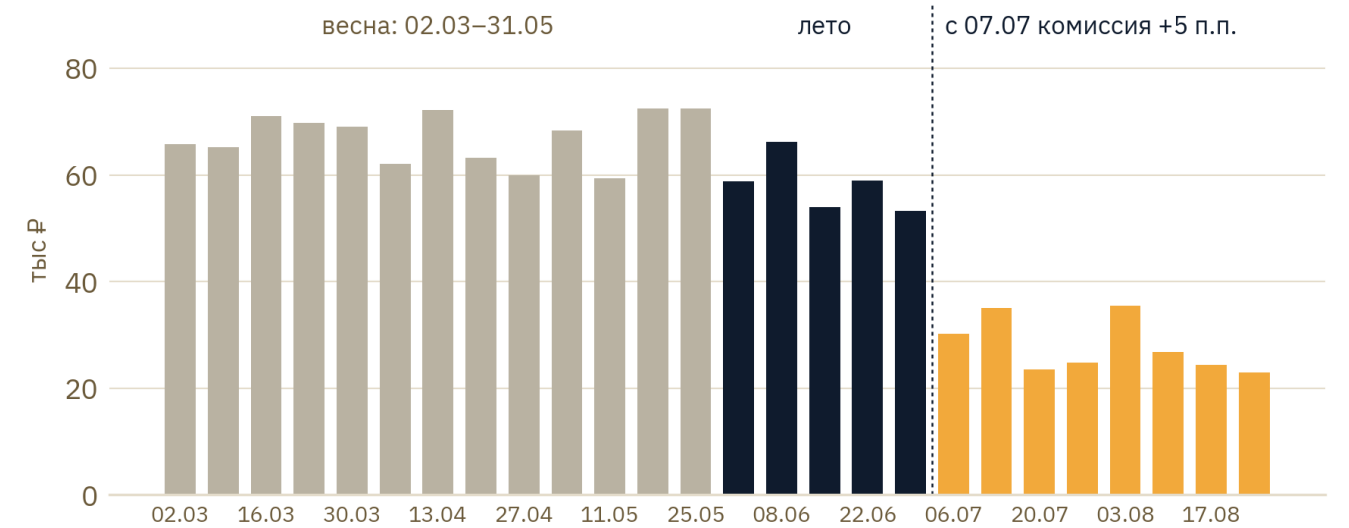
Из каждых 100 ₽ выкупов у магазина остаётся 4,9 ₽

Все суммы — из отчёта о реализации WB за 13 недель; себестоимость — из вашей таблицы. Справа — изменение к весне (02.03–31.05) в рублях на те же 100 ₽. Выросла только комиссия.



Прибыль по неделям

Весной неделя давала 59–72 тыс ₽, в июне — 53–66 тыс, после 7 июля — 23–35 тыс.



Почему прибыль упала на 356 тыс ₽

Причина	Как посчитали	Сумма
Комиссия выросла	доля комиссии 26,4% вместо 23,4% × выкупы лета	-318 тыс ₽
Выкупов меньше	-716 тыс ₽ выкупов × весенние 7,8% прибыли	-56 тыс ₽
Остальные статьи	логистика, реклама, себестоимость, хранение — в сумме	+18 тыс ₽
Итого		-356 тыс ₽



ПРОВЕРКА 1 · УБЫТОЧНЫЕ АРТИКУЛЫ

7 артикулов в минусе на 287 тыс ₽. Главные — 4 с низким выкупом

Минус считаем после всех расходов: комиссии, логистики в обе стороны, хранения, рекламы, себестоимости и налогов. Жёлтым — артикулы с выкупом ниже 60%. Остальные три в небольшом минусе, их можно поправить ценой.



Четыре артикула с низким выкупом

Артикул	Выкуп	Выкупы	Реклама	Логистика невыкупов	Лето	Весна
HM-101 · Штора блэкаут 200×270	41%	244 тыс ₽	88 тыс ₽	53 тыс ₽	-113 тыс ₽	-117 тыс ₽
HM-103 · Плед плюшевый 150×200	54%	179 тыс ₽	36 тыс ₽	39 тыс ₽	-64 тыс ₽	-71 тыс ₽
HM-102 · Покрывало велюр 220×240	40%	150 тыс ₽	25 тыс ₽	29 тыс ₽	-50 тыс ₽	-58 тыс ₽
HM-104 · Ковёр прикроватный 80×150	39%	123 тыс ₽	17 тыс ₽	37 тыс ₽	-40 тыс ₽	-39 тыс ₽
Итого		696 тыс ₽	167 тыс ₽	158 тыс ₽	-267 тыс ₽	-285 тыс ₽

Что видно

Из 10 заказанных покупают 4–5. Каждый невыкуп оплачен дважды: доставка к покупателю и обратно. Реклама тоже тратится на заказ, а не на покупку: у HM-101 она забирает 36% выкупов. Весной эти же артикулы дали -285 тыс ₽ — это не разовый провал.

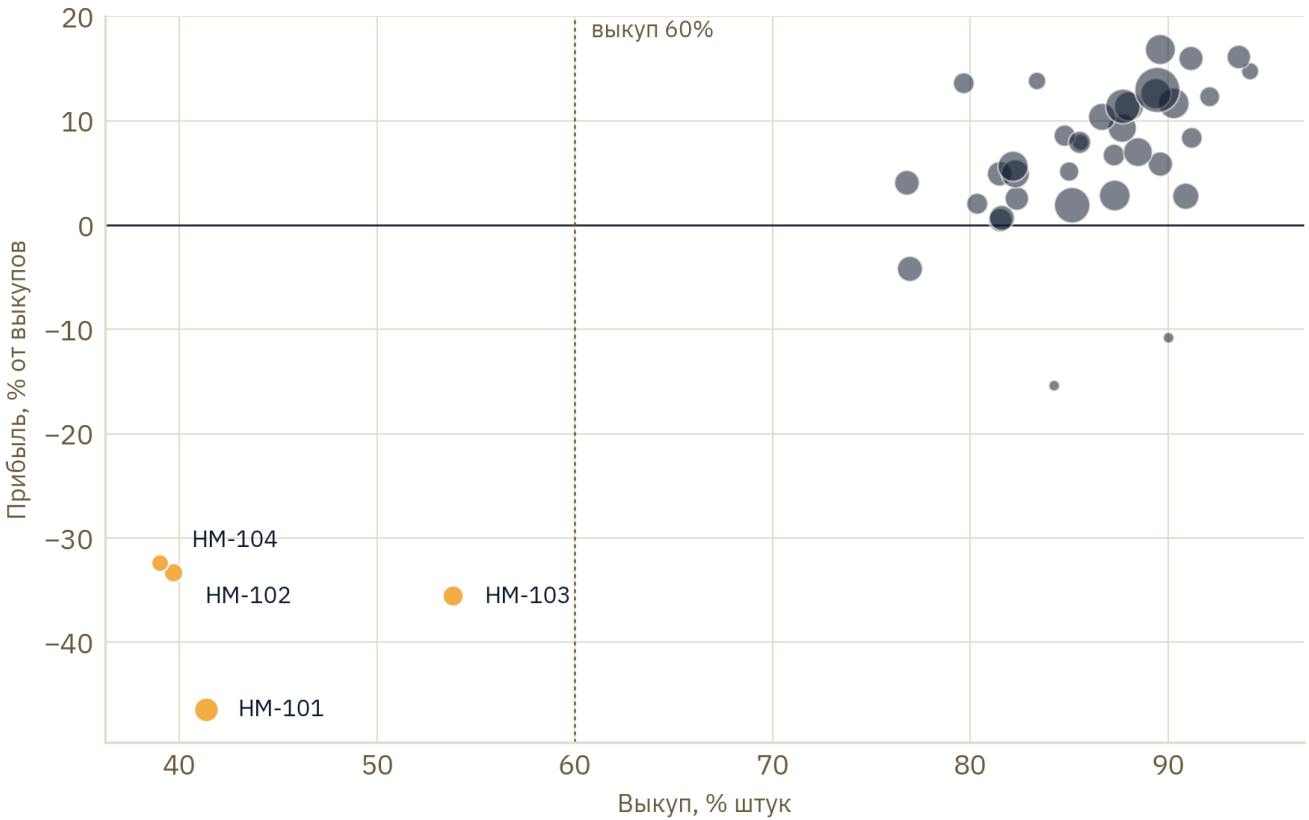
Что проверить до решения: размерную сетку и описание (частая причина возвратов у штор и покрывал), фото и отзывы. Если причину не найти за 2–3 недели — выводить: за год это около 1,07 млн ₽.



ПРОВЕРКИ 2 И 3 · НЕВЫКУПЫ И РЕКЛАМА

Невыкупы стоили 415 тыс ₽ логистики и 194 тыс ₽ рекламы

За лето заказали 11 255 шт, выкупили 9 448 (83,9%). 1 807 шт съездили к покупателю и вернулись. Каждая точка — артикул, размер — выкупы в рублях. Четыре точки слева — те самые убыточные.



Показатель	Сумма	Откуда
Логистика к покупателю невыкупленных штук	208 тыс ₽	оценка по каждому артикулу: логистика × доля невыкупленных штук
Обратная логистика	208 тыс ₽	из отчёта
Итого логистика невыкупов	415 тыс ₽	4,0% выкупов
Реклама	1 012 тыс ₽	из отчёта
Реклама на невыкупленные заказы	194 тыс ₽	реклама × доля невыкупа в рублях

Почему это важно

Кабинет показывает рекламу к заказам: 7,8%. Деньги приходят с выкупов, и к ним реклама — 9,6%. По всему магазину разница небольшая, потому что выкуп высокий. У четырёх артикулов с низким выкупом разрыв в 1,9–2,6 раза: реклама к заказам 5–15%, к выкупам 14–36%. Ставки по ним стоит считать от выкупов.



ПРОВЕРКИ 4–7 · ОСТАТКИ, КОМИССИЯ, НАЛОГИ

Две позиции держат 268 тыс ₽ в товаре

Запас в неделях = остаток на складах WB на 30.08 ÷ средние заказы за последние 4 недели. Всё, что больше 12 недель, — залежи.

HM-115 · Сушилка	185 нед · 139 шт
HM-125 · Ваза	137 нед · 103 шт
HM-101 · Штора	9 нед · 165 шт
HM-105 · Комплект	9 нед · 406 шт
HM-104 · Ковёр	9 нед · 107 шт
HM-136 · Дозатор	8 нед · 227 шт
HM-107 · Набор	8 нед · 183 шт
HM-127 · Рамки	8 нед · 114 шт
HM-108 · Коврик	8 нед · 239 шт
HM-117 · Набор	7 нед · 111 шт

Артикул	Остаток	За штуку	В товаре	Хранение за лето	Хранение от выкупов
HM-115 · Сушилка для белья напольная	139 шт	886 ₽	123 тыс ₽	10 тыс ₽	27%
HM-125 · Ваза напольная 60 см	103 шт	1 404 ₽	145 тыс ₽	7 тыс ₽	23%

Проверка 5 · товар не заканчивался

За лето ни одного дня без остатка. Весной было 13 таких дней, по ним упущено около 51 тыс ₽ выкупов — в этом квартале провал не повторился.

Проверка 6 · комиссия

С 7 июля комиссия выросла на 5 п.п.: 23,4% от выкупов весной, 28,2% после 07.07. За 8 недель это 330 тыс ₽, в год — около 2,1 млн ₽. Цены не менялись. Каждый +1% к цене на 36 артикулах при том же спросе даёт около 241 тыс ₽ в год, полностью закрыть рост комиссии ценой — это около +8%.

Проверка 7 · налоги

Считали НДС 5% (УСН с доходом больше 20 млн ₽ в 2026 году) и УСН 6% «доходы» со всей суммы продаж, а не с того, что перевёл WB. Вместе 1,10 млн ₽, это 10,5% выкупов. Ставки подтверждаем с вашим бухгалтером.

ЧТО ДЕЛАТЬ И КАК СЧИТАЛИ

Три решения в порядке суммы

Решение	Расчёт	В год
1. Цены +3–5% на 36 артикулах	выкупы без 4 убыточных (9,81 млн ₽ за лето) × 4 квартала × 1% × (1 – комиссия 28,2% – налоги 10,5%) = 241 тыс ₽ за каждый 1%. Оценка: спрос может просесть — поднимать по 1–2% и смотреть заказы 2 недели.	0,7...1,2 млн ₽
2. Вывести или переделать НМ-101, 102, 103, 104	минус за лето –267 тыс ₽ × 4. Весной было –285 тыс ₽, так что ×4 — осторожная оценка.	1,07 млн ₽
3. Распродать НМ-115 и НМ-125	остаток × себестоимость = 268 тыс ₽ вернутся деньгами; хранение 17 тыс ₽ за лето × 4 = 69 тыс ₽ в год.	69 тыс ₽ + 268 тыс ₽

Как считали

Период	01.06–30.08.2026, 13 недель; сравнение — 02.03–31.05.2026.
Данные	Еженедельные отчёты о реализации WB, воронка продаж и остатки (выгрузка или API-ключ только на чтение), себестоимость из вашей таблицы.
Прибыль	Выкупы – комиссия – логистика – обратная логистика – хранение – приёмка – прочие удержания – реклама – себестоимость – НДС – УСН.
Метки	«Из отчёта» — сумма прямо из отчёта WB. «Оценка» — наш расчёт на допущении, оно написано рядом.
Не входит	Ставки и карточки, действия в кабинете, второй маркетплейс.

Дальше

Созвон 30–45 минут: проходим разбор, отвечаем на вопросы, фиксируем, что делаете первым. Таблица расчёта прилагается — в ней все формулы, можно поменять себестоимость или ставки и увидеть новые суммы.

Связь: Telegram @followthedata_team · почта team@followthedata.ru