

1

Возьмите выручку из отчётов, а не из кабинета

Основа расчёта — отчёты площадок за периоды, попадающие в месяц. В них указано, что реально реализовано и что вернулось.

Где брать — [где скачать отчёт о реализации](https://iseller.pro/instrukcii/gde-skachat-otchet-o-realizacii) (iseller.pro/instrukcii/gde-skachat-otchet-o-realizacii); как читать — [разбор отчёта](https://iseller.pro/instrukcii/kak-chitat-otchet-o-realizacii-wb) (iseller.pro/instrukcii/kak-chitat-otchet-o-realizacii-wb).



Что пойдёт не так

Брать выручку из виджета за календарный месяц. Виджеты считают по когорте заказов, отчёты — по кассовым периодам; смешивание двух баз даёт число, которое ничего не значит.

2

Вычитите удержания площадки

Комиссия, логистика до покупателя, обратная логистика по возвратам, хранение, приёмка, штрафы, эквайринг — всё, что площадка удержала.

Часть удержаний уже свёрнута в сумму к перечислению — не вычитайте её второй раз.



Что пойдёт не так

Считать удержания «средним процентом». У разных товаров они различаются в разы, и средний процент прячет позиции, которые продаются в убыток.

3

Вычитите себестоимость проданного

Считается себестоимость именно проданных единиц, а не всей закупки за месяц. Закупленный, но не проданный товар — это не расход, а запас.

Себестоимость должна включать всё до склада: цена поставщика, доставка, упаковка, маркировка. Посчитать — [калькулятор себестоимости в шаблоне](https://iseller.pro/templates/sebestoimost) (iseller.pro/templates/sebestoimost).



Что пойдёт не так

Ставить в расход всю закупку месяца. Прибыль будет прыгать: в месяц закупки — убыток, в следующий — сверхприбыль. Управленческих решений на таких числах

принимать нельзя.

4 Вычитите рекламу целиком

Вся реклама за месяц — расход месяца, включая ту, что не дала продаж. Считать «рекламу только по проданному» — способ обмануть себя.

Долю рекламы удобно контролировать через ДРР: [калькулятор ДРР](https://iseller.pro/calculator/drr) (iseller.pro/calculator/drr) и разбор [какой ДРР нормальный](https://iseller.pro/zhurnal/normalnyy-drr) (iseller.pro/zhurnal/normalnyy-drr).



Что пойдёт не так

Относить рекламу только на товары, которые продались. Так убыточные кампании исчезают из отчёта — и продолжают работать, потому что вы их не видите.

5 Вычитите налоги и постоянные расходы

Налог по вашему режиму, аренда, зарплаты, услуги фулфилмента, подписки, бухгалтерия. Это то, что не зависит от конкретной продажи, но уменьшает прибыль.

Налог прикиньте в [калькуляторе налога](https://iseller.pro/calculator/tax) (iseller.pro/calculator/tax).



Что пойдёт не так

Забывать налог, потому что он платится позже. Начислен он уже сейчас — и прибыль без него систематически завышена на весь размер ставки.

6 Сверьте результат с движением денег

Прибыль и деньги на счёте различаются: часть выручки ещё в пути, часть денег заморожена в товаре. Сверьте оба показателя — расхождение должно объясняться запасом и дебиторкой.

Если объяснить не получается — ищите утечки: [как сверить выплату с отчётом](https://iseller.pro/instrukcii/kak-sverit-vyplatu-s-otchetom) (iseller.pro/instrukcii/kak-sverit-vyplatu-s-otchetom), [кассовый разрыв](https://iseller.pro/instrukcii/kassovyy-razryv) (iseller.pro/instrukcii/kassovyy-razryv-u-sellera).



Что пойдёт не так

Считать деньгами прибыль. Вывести из бизнеса «прибыль», которая физически лежит в товаре, — типичный способ остановить закупки в разгар сезона.

7

Разложите прибыль по товарам

Итог по магазину скрывает главное: обычно часть ассортимента тянет, а часть проедает. Считайте прибыль по каждой позиции — иначе оптимизировать нечего.

Готовые таблицы — [шаблоны юнит-экономики](https://iseller.pro/templates) (iseller.pro/templates); автоматически по всем товарам это считает [аналитика iSeller](https://iseller.pro/unit-economics) (iseller.pro/unit-economics).



Что пойдёт не так

Останавливаться на итоге по магазину. Плюс по магазину при убытке на половине ассортимента — это не успех, а скрытая потеря, которая растёт вместе с оборотом.



Калькулятор прибыли: проверить свои цифры

Посчитайте на своих числах — бесплатно и без регистрации



(iseller.pro/calculator/profit-wb)

■ ЖИВОЕ ДЕМО · БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ

Посмотрите iSeller на живых данных магазина

Настоящий кабинет продавца: чистая прибыль по каждому товару, реклама, склады и финансы. Не скриншоты — всё кликается. API-ключи не нужны.



Открыть демо-кабинет → (iseller.pro/demo-login)

Бесплатно · 1 клик · ничего подключать не нужно

Частые вопросы

Чем прибыль отличается от суммы выплаты?



Нужно ли считать прибыль по каждому товару?



Как учесть возвраты в расчёте прибыли?



Можно ли не считать это вручную?



Вся экономика вашего бизнеса — **как на ладони**

Аналитика маркетплейсов и юнит-экономика в одном экране: iSeller раскладывает каждый товар на Wildberries и Ozon — от выручки до чистой прибыли.

- ✓ Выручка и заказы — в реальном времени
- ✓ Все затраты: комиссия, логистика, хранение, реклама, налог
- ✓ Чистая прибыль и маржа по каждому артикулу

Ролик собран **автоматически из данных вкладки «Финансы»** — именно так iSeller видит магазин изнутри.

Открыть демо-кабинет с примером данных



(iseller.pro/demo-login)

Включите звук — он всё расскажет!

Что читать дальше

**Как читать
отчёт о
реализации
Wildberries**

→ iseller.pro/instrukcii/kak-chitat-otchet-o-realizacii-wb

6 шагов

**Как сверить
выплату с
отчётом**

→ iseller.pro/instrukcii/kak-sverit-vyplatu-s-otchetom

6 шагов

**Кассовый
разрыв
у
селлера:
как его
закрыть**

→ iseller.pro/instrukcii/kassovyy-razryv-u-sellera

6 шагов

**Стоит ли
участвовать
в акции
маркетплейса**

→ iseller.pro/instrukcii/stoit-li-uchastvovat-v-akcii

6 шагов

[← Все инструкции для селлера](#) (iseller.pro/instrukcii)

Инструкция описывает механику работы площадки и обновляется при изменении её правил. Точные тарифы, сроки, лимиты и названия разделов смотрите в личном кабинете — площадки меняют их без предупреждения. Обновлено 30 июля 2026.



Все тарифы WB и Ozon 2026 — в одном PDF

Комиссии по 60+ категориям, логистика, хранение и налоги — данные из наших калькуляторов. Пришлём на почту бесплатно.