

1

Посчитайте длину своего денежного цикла

Сложите: срок от оплаты поставщику до появления товара в продаже, средний срок продажи со склада (оборачиваемость) и срок от продажи до поступления денег от площадки.

Оборачиваемость считается по факту, а не по ощущению: [калькулятор оборачиваемости](#) (iseller.pro/calculator/turnover). Сроки выплат — [WB](#) (iseller.pro/instrukcii/kogda-prihodyat-vyplaty-wildberries) и [Ozon](#) (iseller.pro/instrukcii/kogda-prihodyat-dengi-s-ozon).



Что пойдёт не так

Считать цикл только от продажи до выплаты. Основная часть заморозки обычно приходится на лежание товара на складе — и именно её не видят в расчётах.

2

Постройте платёжный календарь

Выпишите по датам: поступления от площадок (по вашему графику), платежи поставщикам, аренду, зарплаты, налоги, рекламу. Смотрите не итог месяца, а остаток на каждую дату.

Разрыв виден именно в такой таблице: месяц может быть прибыльным, а третья неделя — с нулём на счёте.



Что пойдёт не так

Планировать «в месяце», а не по датам. Итог месяца скрывает провалы внутри него — а платёж поставщику приходится делать именно в такой провал.

3

Ускорьте оборачиваемость

Самый действенный способ сократить разрыв — быстрее продавать то, что уже куплено. Разберите ассортимент: что оборачивается быстро, что лежит месяцами.

Инструмент — [ABC-анализ](#) (iseller.pro/calculator/abc) и [шаблон ABC](#) (iseller.pro/templates/abc-analiz): по нему видно, где заморожены деньги.



Что пойдёт не так

Пытаться закрыть разрыв ростом продаж «в целом». Рост оборота на медленных позициях увеличивает заморозку — денег становится не больше, а меньше.

4

Измените ритм поставок

Меньше и чаще — обычно лучше для кассы: вы не замораживаете деньги в стоке и не платите за длительное хранение. Ограничение — стоимость поставки и приёмки на каждую партию.

Считать надо оба эффекта: [калькулятор приёмки](https://iseller.pro/calculator/priemka) (iseller.pro/calculator/priemka) и [калькулятор хранения](https://iseller.pro/calculator/storage) (iseller.pro/calculator/storage).



Что пойдёт не так

Дробить поставки без расчёта. Частые мелкие партии увеличивают расходы на приёмку и логистику до склада — и экономия на заморозке уходит в эти расходы.

5

Уберите скрытые утечки

Часто «нехватка денег» — это не разрыв, а незамеченные расходы: штрафы, платное хранение неликвида, реклама на убыточные позиции.

Найти их можно только по факту: [как посчитать реальную прибыль за месяц](https://iseller.pro/instrukcii/kak-poschitat-realnuyu-pribyl-za-mesyac) (iseller.pro/instrukcii/kak-poschitat-realnuyu-pribyl-za-mesyac) и [как сверить выплату с отчётом](https://iseller.pro/instrukcii/kak-sverit-vyplatu-s-otchetom) (iseller.pro/instrukcii/kak-sverit-vyplatu-s-otchetom).



Что пойдёт не так

Искать финансирование раньше, чем причину. Заёмные деньги в дырявой юнит-экономике не решают проблему, а увеличивают её масштаб.

6

Держите резерв и решайте про внешние деньги осознанно

Практичный минимум — резерв на один цикл: сумма, которая позволяет сделать следующую закупку, не дожидаясь выплаты. Он и есть цена участия в игре.

Внешнее финансирование — отдельное решение с собственной стоимостью. Мы не даём финансовых рекомендаций: считайте, покрывает ли ваша маржа стоимость денег, и обсуждайте условия со своим финансистом или бухгалтером.



Что пойдёт не так

Брать деньги под товар, у которого маржа ниже стоимости этих денег. Оборот вырастет, а прибыль уйдёт кредитору — и разрыв станет постоянным.



Калькулятор оборачиваемости: где заморожены деньги

Посчитайте на своих числах — бесплатно и без регистрации

> iseller.pro/calculator/turnover

● 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

Почему прибыль есть, а денег нет?



Как быстро сократить кассовый разрыв?



Сколько своих денег нужно держать в обороте?



Помогают ли частые выплаты от площадки?



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

**Когда
приходят
выплаты
Wildberries**

→ iseller.pro/instrukcii/kogda-prihodyat-vyplaty-wildberries

6 шагов

**Когда
приходят
деньги с
Ozon**

→ iseller.pro/instrukcii/kogda-prihodyat-dengi-s-ozon

6 шагов

**Как
посчитать
реальную
прибыль за
месяц**

→ iseller.pro/instrukcii/kak-poschitat-realnuyu-pribyl-za-mesyac

7 шагов

**График
выплат
Ozon: как
работает
и как
выбрать**

→ iseller.pro/instrukcii/grafik-vyplat-ozon

6 шагов

[← Все инструкции для продавца](#) (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.