

Обзор отчётов Wildberries и их загрузка с помощью API

Алексей Цимбриков

Поставщик на маркетплейсах, директор
аутсорсинговой компании «Консалт Гарант»

Skillbox

Цели модуля



Познакомиться с разделом
«Аналитика» на Wildberries



Разобрать, какие из отчётов
предоставляют актуальную
и нужную информацию, а какие
можно использовать
для промежуточного анализа



Узнать, как правильно общаться
с технической поддержкой
маркетплейса



Узнать, как загрузить
финансовый отчёт в 1С

Почему это важно?

Настоящий модуль позволит разобраться в аналитических и итоговых отчётах Wildberries, объяснит, почему данные в отчётах могут отличаться, чем могут быть полезны представленные отчёты и какую практическую информацию вы можете с их помощью получить.

Раздел «Аналитика». Самые полезные отчёты

Цель темы

Познакомиться с наиболее полезными отчётами в разделе «Аналитика», узнать, какие отчёты нужны для каких целей.

Основные отчёты

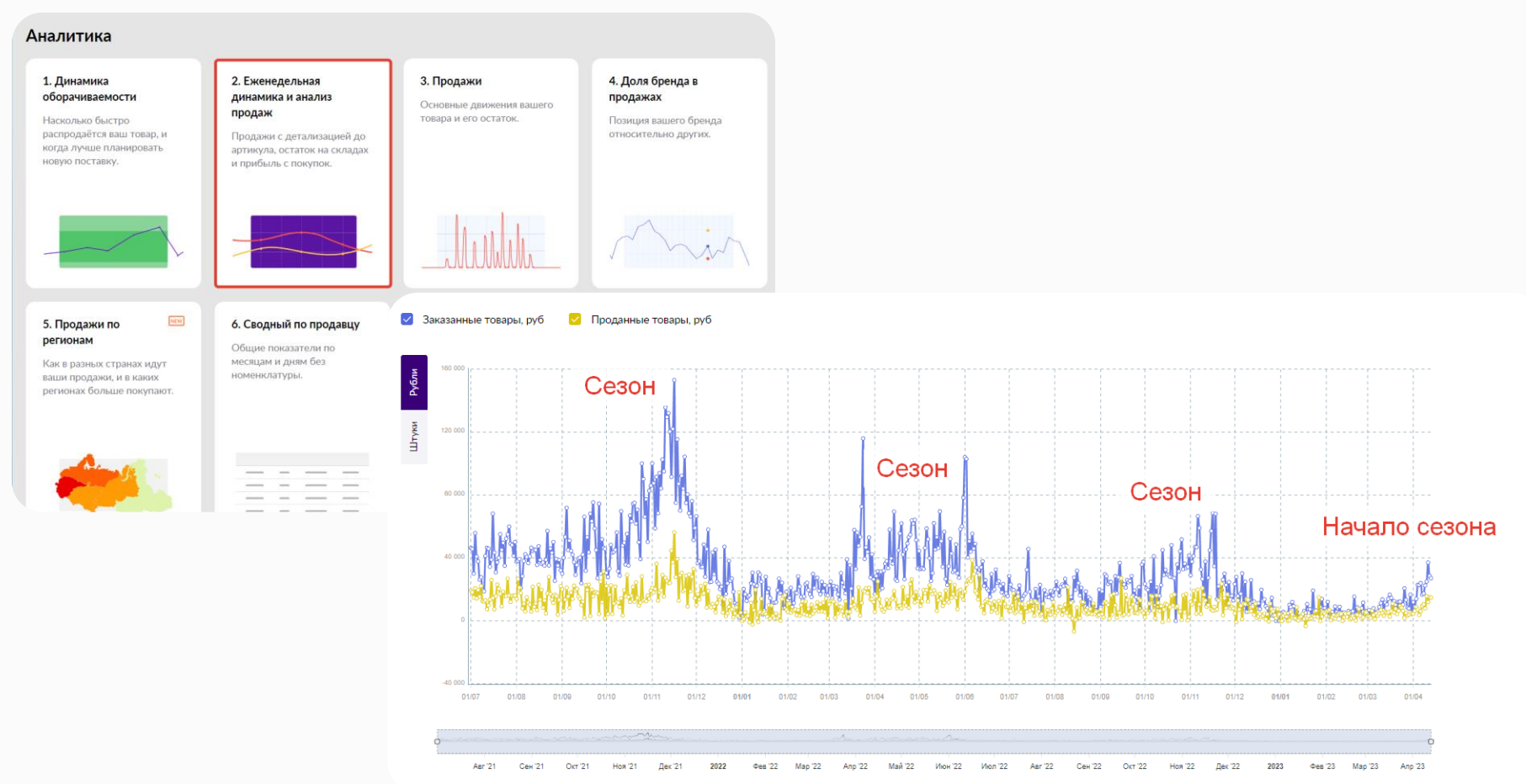
Раздел «Аналитика»

- Еженедельная динамика и анализ продаж (отчёт № 2)
- Продажи (отчёт № 3)
- Продажи по регионам (отчёт № 5)
- Сводный по продавцу (отчёт № 6)
- Отчёт по остаткам на складе (отчёт № 11)

Отчёт № 2.

Еженедельная динамика и анализ продаж

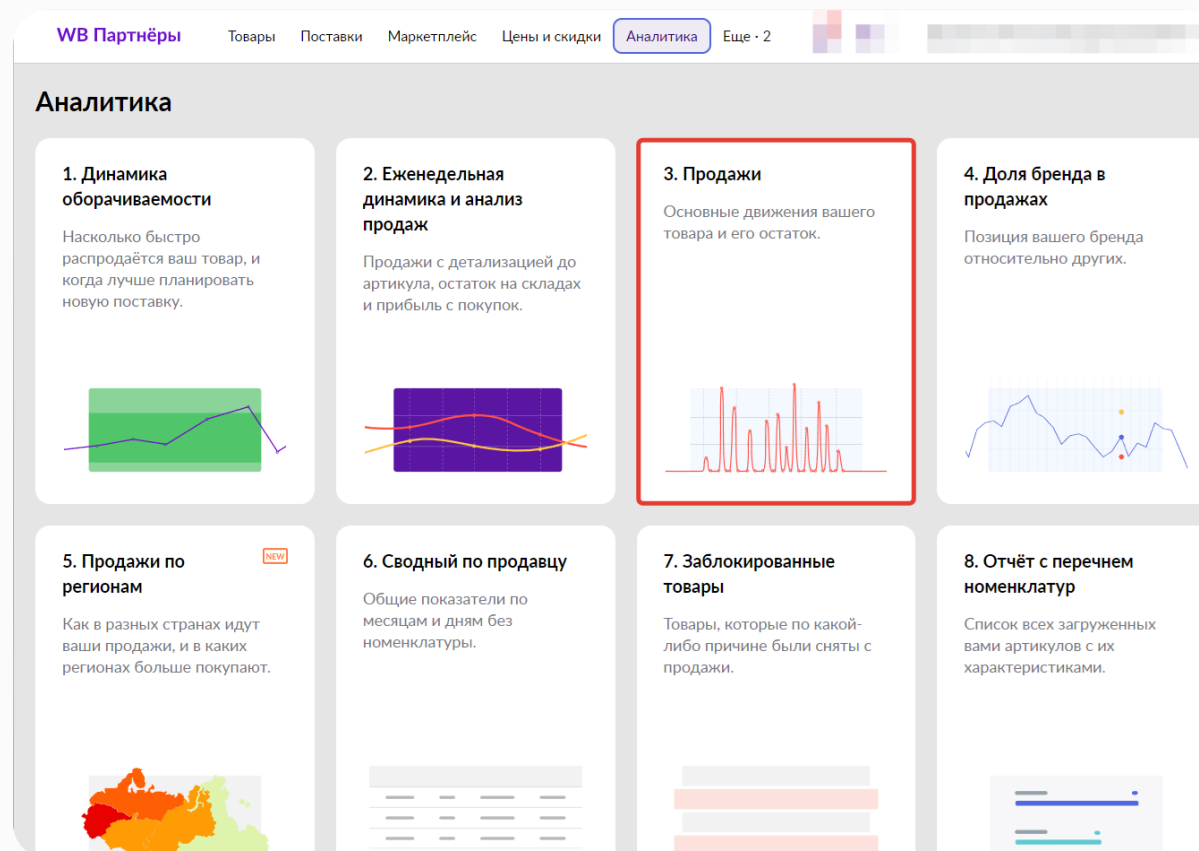
Данный отчёт не требуется для ежедневного использования, но с помощью него вы можете отследить долгосрочную динамику работы магазина или по брендам.



Отчёт № 3.

Продажи

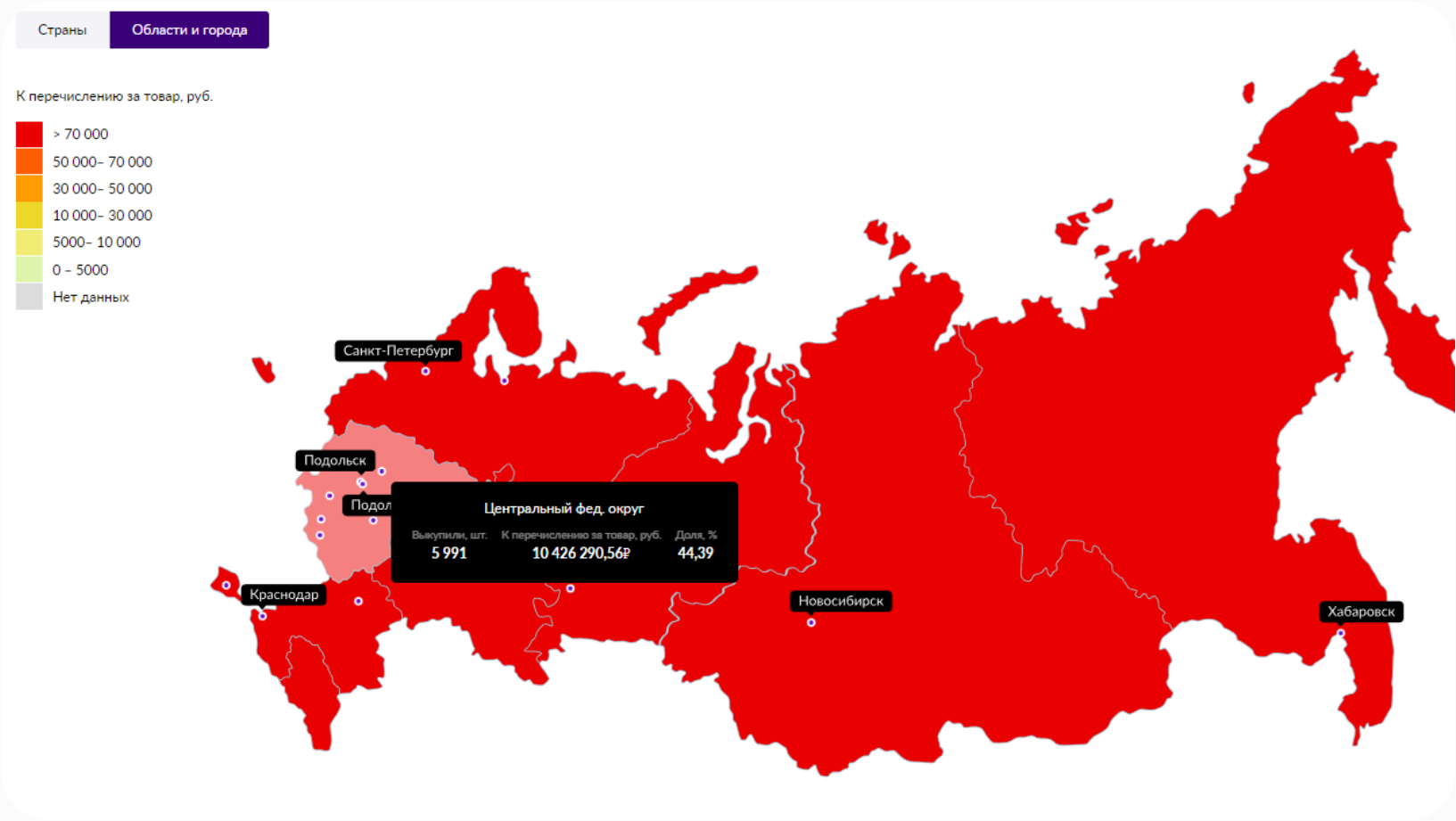
Данный отчёт полезен в первую очередь для заполнения сводного отчёта. В нём вы можете отследить продажи по конкретным позициям и увидеть, какие товары заказывают, но не выкупают.



Отчёт № 5.

Продажи по регионам

В этом отчёте можно увидеть в процентном соотношении продажи по всем регионам РФ и выделить наиболее перспективные регионы.



Отчёт № 6.

Сводный по продавцу

Довольно неточный, но полезный отчёт с большим количеством данных, которые вы можете настроить под свои нужды.

← Назад

Главная / Аналитика / 6. Сводный по продавцу

6. Сводный по продавцу

Тип договора

Все

Рассчитать

Данные обновлены: 13/04/2023 20:57:29

Год	Месяц	День	Сумма заказов по розничным ценам с учётом согласованной скидки, руб.	Заказано, шт.	Количество заказов	Сумма продаж по розничным ценам с учётом согласованной скидки, руб.	Выкупили, шт.	Коэффициент наценки продаж по оплатам	Процент выкупа	Поступления, руб.	Поступления, шт.	Оборачиваемость, дней	Доплаты	К перечислению за товар, руб.	Стоимость логистики, руб.	Стоимость хранения, руб.	Итого к перечислению, руб.
2016			6 529 598														
2017			20 599 418														
2018			34 112 039														
2019			12 825 266														
2020			8 319 517														
2021			42 355 995														
2022			38 527 635	17 378	6 930	12 499 584	6 232	1.21	35.94	67 122 953	4 872	17.3					
2023			7 657 668	3 687	2 908	2 838 517	1 506	1.27	39.84	30 346 527	1 419	13.0					

Настройка таблицы

☒ Сумма заказов по розничным ценам с учётом согласованной скидки, руб.

☒ Заказано, шт.

☒ Количество заказов

☒ Сумма продаж по розничным ценам с учётом согласованной скидки, руб.

☒ Выкупили, шт.

☒ Коэффициент наценки продаж по оплатам

☒ Процент выкупа

☒ Поступления, руб.

☒ Поступления, шт.

☒ Оборачиваемость, дней

☒ Доплаты

☒ К перечислению за товар, руб.

☒ Стоимость логистики, руб.

☒ Стоимость хранения, руб.

☒ Итого к перечислению, руб.

Сохранить

Настройка таблицы

Выгрузить в Excel

Изображение: [личный кабинет поставщика Wildberries](#)

Отчёт № 11.

Отчёт по остаткам на складе

Данный отчёт позволяет увидеть количество товаров, которое находится не только на складе, но и «в пути».

11. Отчет по остаткам на складе

В отчете можно увидеть товары без габаритов упаковки или товары, имеющие объем упаковки более 5 литров. Напоминаем, что согласно [новости](#) логистика и хранение по товарам с незаполненными габаритами упаковки будет увеличена в 10 раз.

Как рассчитывается логистика и хранение можно увидеть в [разделе](#).

Фильтр по фото

Все

▼

Фильтр по габаритам

Все

▼

Настройка таблицы

Выгрузить в Excel

					Остатки, доступные для заказа												
Бренд	Предмет	В пути до клиента	В пути от клиента	Итого по складам	Подольск	Коледино	Казань	Электросталь	Краснодар	Екатеринбург	Санкт-Петербург	Новосибирск	Хабаровск	Тула	Астана	Чехов	Белая Дача
Barbaras	Шапки	45	108	4 049	185	3 350	69	145	43	58	99	64	22	5	1		4
NIKOLA	Шапки	10	35	1 568	230	1 132	34	24	36	24	40	26	16	4			1
Magrof	Бейсболки	75	67	483	17	235	30	58	27	43	38	23	9	3			
Magrof	Шапки	75	42	481	17	329	15	35	22	16	22	13	8	1	1		
Magrof	Панамы	27	50	333	26	191	17	28	24	13	17	10	6				1
Barbaras	Шапки для малышей	5	10	163	6	127	3	5	2	11	5	3	1				
Big-Fabric	Сарафаны		3	166	5	119	9	21		4	7	1					
Agbo	Шапки-шлемы	1	2	161	3	112	6	13	1	6	13	3	3	1			
Achti	Шапки		1	123	24	95	1		3								
Barbaras	Повязки на голову		1	121	1	115			1		3		1				

Вывод

Зная все возможности базовых аналитических отчётов, вы можете следить за географией продаж для планирования складов для отгрузки и анализировать сезонную динамику по брендам или в целом по магазину. Также вы можете проверить количество продаж в произвольном периоде для контроля общих продаж по товарам и остатков, находящихся в пути.