

**«MPSPACE»**

**Описание функциональных  
характеристик  
программного обеспечения**

## **Краткие вводные замечания по содержанию документа**

Программное обеспечение предназначено для осуществления аналитики, автоматизации торговли и связанных с ней процессов на маркетплейсах Ozon и Wildberries.

Функциональные характеристики программного обеспечения:

- автоматическое управление ценами в своем магазине;
- мониторинг цен конкурентов;
- контроль финансов и управление рекламой.

# **Содержание:**

# Инструкция по подключению магазина Wildberries к MPSpace

## Описание

Данная инструкция поможет подключить ваш магазин Wildberries к сервису MPSpace за несколько простых шагов.

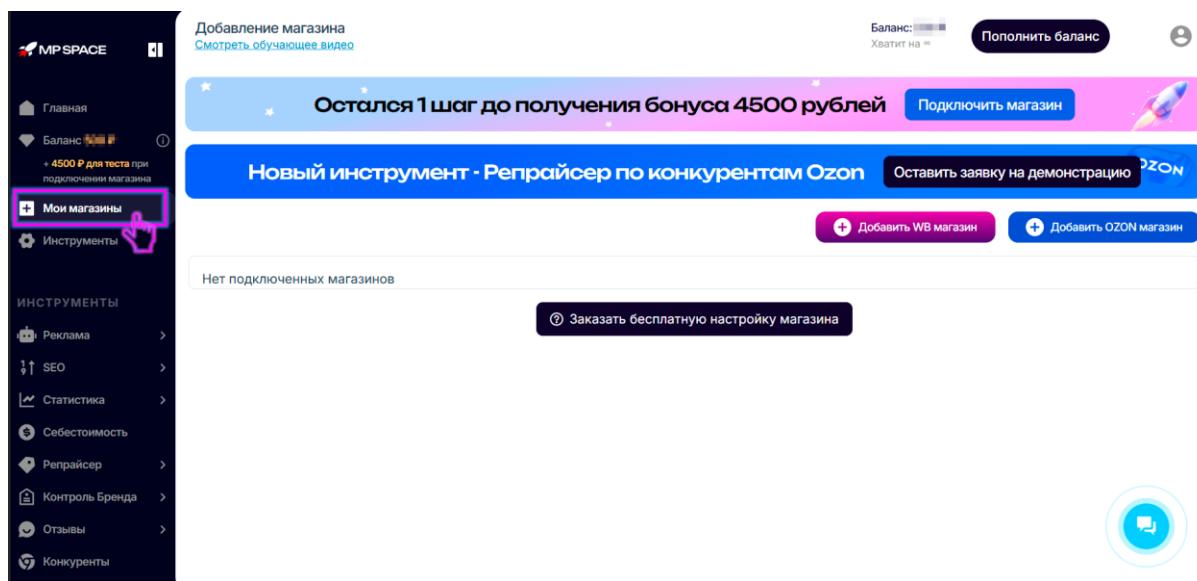
## Что потребуется:

- Личный кабинет Wildberries.
- Аккаунт в сервисе MPSpace.

## Подключение магазина через личный кабинет Wildberries

Одно подключение **WB-магазина** обеспечивает доступ ко всем инструментам. Не нужно создавать отдельные токены или обновлять интеграцию вручную — она работает непрерывно и без дополнительных действий.

- Перейдите в сервис MPSpace и войдите в **личный кабинет**.
- Откройте раздел **Мои магазины** в меню слева.



3. Нажмите **Добавить WB магазин**.



4. В открывшейся форме заполните поле **Название подключения** (например, `WB_Основной`). Это поможет ориентироваться, если у вас несколько магазинов.



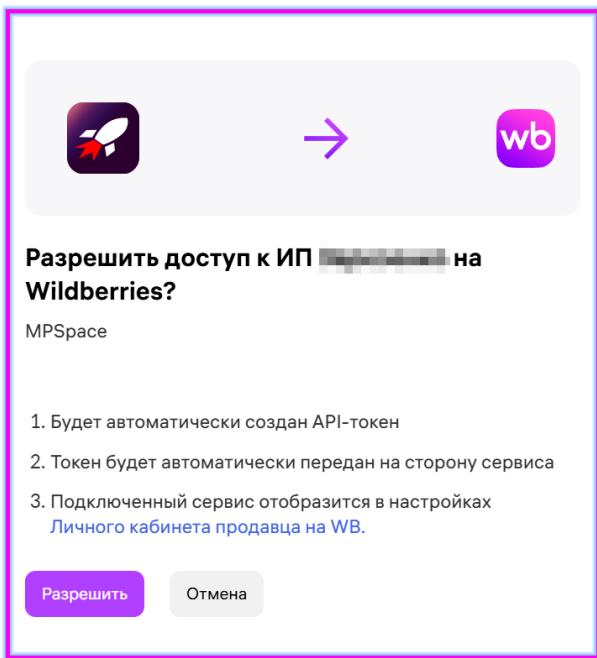
5. Выберите нужные инструменты и права доступа.

**Обратите внимание!** Выбранные инструменты изменят цвет на зелёный.



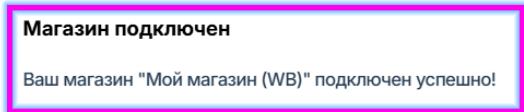
6. Нажмите **Подключить**, чтобы продолжить.

7. Система перенаправит вас на сайт **WB** для входа и подтверждения подключения.



8. Нажмите **Разрешить**, чтобы продолжить.

9. Если подключение **успешно** — магазин появится в списке «Мои магазины», а система уведомит об успешном добавлении.



## Подключение магазина через API-токен (устаревший метод)

**Важно!** Мы не рекомендуем использовать этот метод, так как API-токен действует ограниченное время и требует ручного продления. Новый способ через личный кабинет обновляет токен автоматически каждые 15 минут.

1. Выполните шаги 1–3 из раздела выше.

2. В форме выберите «Подключить магазин по API токену (старый метод)».

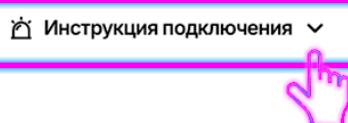
## Добавление магазина через личный кабинет WB

X

Подключить магазин по API токену (старый метод)



**Обратите внимание!** Для вашего удобства в раскрывающемся списке представлена краткая инструкция по подключению.



3. Ознакомьтесь с **правами доступа**, которые потребуются при создании токена.

Разрешите доступ согласно инструментам

Статистика

контент статистика маркетплейс

Реклама

контент продвижение

Управление ценами

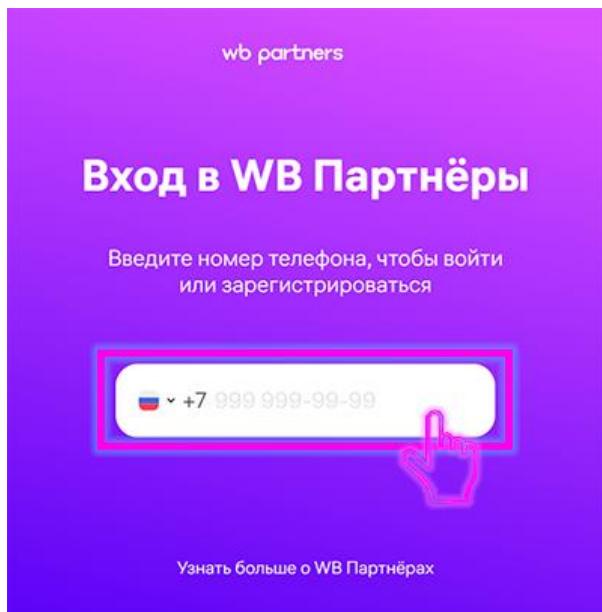
контент цены и скидки

Отзывы

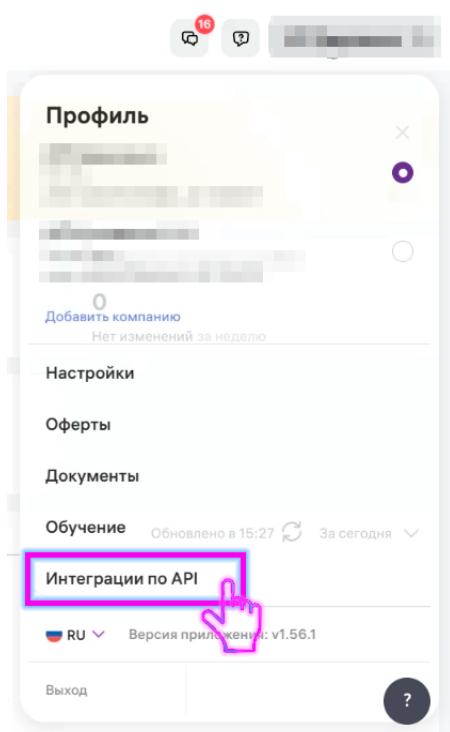
контент вопросы и ответы

**Обратите внимание!** Для стабильной работы мы рекомендуем предоставлять полный доступ.

4. Авторизуйтесь в личном кабинете продавца **Wildberries**.



5. Перейдите в **Профиль** → **Интеграция по API**.

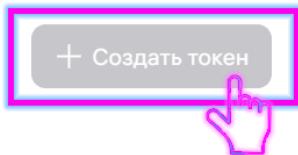


6. В открывшемся окне нажмите **Создать токен**.

**Создавайте интеграции с помощью API**

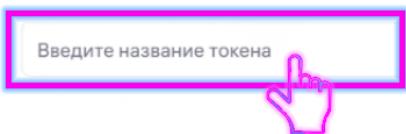
Создайте токен — уникальный ключ для подключения сервисов к «WB Партнёрам» по API и автоматизации работы с магазином

[Методы подключения по API](#)



7. В форме «Создайте токен» укажите название токена в поле «Ведите название токена».

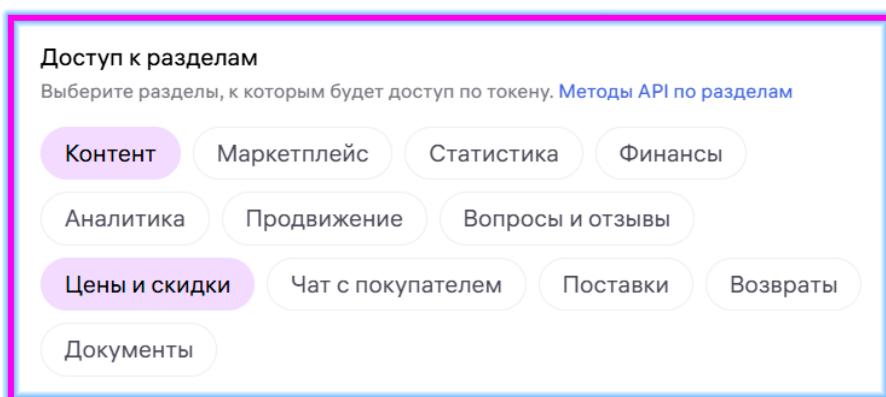
## Создайте токен



**Обратите внимание!** Галочка «Только на чтение» отключает работу автоматизированных инструментов.

**Важно!** Убедитесь, что ползунок «Тестовый контур» отключен.

8. Выберите **права доступа**, определённые на шаге 3.



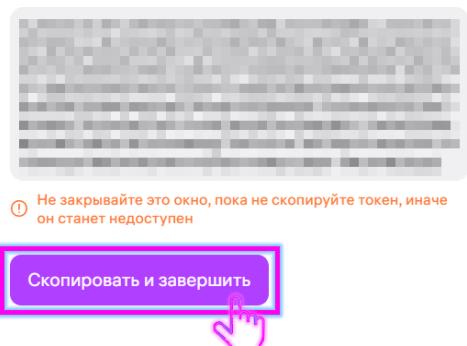
**Важно!** Убедитесь, что вы предоставили доступ как минимум к **1 инструменту**, чтобы подключение сохранилось.

9. Нажмите **Создать токен**.

10. В окне «Токен создан» нажмите **Скопировать и завершить**, чтобы сохранить токен и закрыть окно.

### Токен создан

Важно: скопируйте прямо сейчас



**Важно!** Повторно скопировать токен будет невозможно!

11. В MPSpace на странице добавления магазина вставьте токен в поле «Токен API».



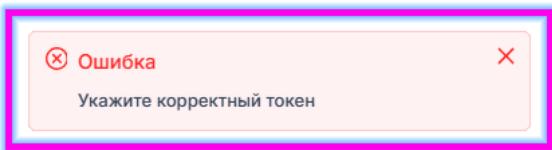
12. Проверьте, что все доступы отображаются **корректно**.

**Обратите внимание!** После вставки данных произойдет проверка, и отобразятся все доступы, добавленные в токене. Сверьте их и убедитесь, что все необходимые подключения выполнены.

13. Нажмите **Подключить**, чтобы продолжить.

14. Если подключение **успешно** — магазин появится в списке «Мои магазины», а система уведомит об успешном добавлении.

15. Если подключение **не удастся**, система сообщит об ошибке.



**Важно!** Если вы получили сообщение об ошибке, убедитесь, что ваш токен введен корректно. Если проблема не решается, обратитесь в службу поддержки MPSpace для получения дополнительной помощи.

## Проверка работы

На странице «Мои магазины» отображаются все подключенные магазины.

1. Если магазин **не появился** — обновите страницу.
2. Убедитесь, что данные загрузились корректно: товары отображаются в MPSpace, остатки совпадают с данными WB, **ошибок нет**.

**Обратите внимание!** Добавление магазина может занять от нескольких минут до двух часов.

**Важно!** При обнаружении несоответствий убедитесь, что токен введен корректно. Если это не поможет, обратитесь в службу поддержки MPSpace.

## Подключение дополнительных магазинов

Для каждого **нового магазина Wildberries**:

1. Добавьте магазин в разделе **Мои магазины**.
2. Повторите **шаги** из данной инструкции.
3. Проверьте **подключение и корректность данных**.

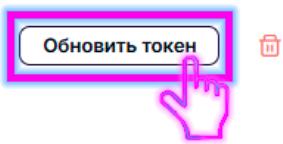
# Обновление устаревшего токена

**Обратите внимание!** Когда срок действия токена истечёт, в разделе **Мои магазины** появится красное всплывающее окно. Оно сообщит вам о завершении срока, укажет конкретный магазин и предложит обновить токен.

**Важно!** При обновлении токена, который был получен через личный кабинет **Wildberries**, он утрачивает статус бессрочного и получает дату окончания действия. Такие токены не требуют обновления!

## 1. Нажмите **Обновить токен**.

Действия



## 2. В форме «Обновление токена» выберите Изменить API-ключ.

Обновление токена

Подключить магазин через личный кабинет Инструкция подключения

Название подключения

Срок действия  
Вы разрешили доступ для следующих инструментов

Статистика  контент  статистика  маркетплейс

Реклама  контент  продвижение

Управление ценами  контент  цены и скидки

Отзывы  контент  вопросы и ответы

Изменить API ключ  Обновить

## 3. Выполните шаги 4–9 из раздела «Подключение магазина через API-токен».

## 4. Вставьте новый токен в поле «Токен API».

Срок действия

Токен API

## 5. После проверки нажмите **Обновить**.

**Обратите внимание!** Если токен введён неверно, система выдаст ошибку. После успешной проверки токен обновится.

## Обновление доступов к инструментам MPSpace

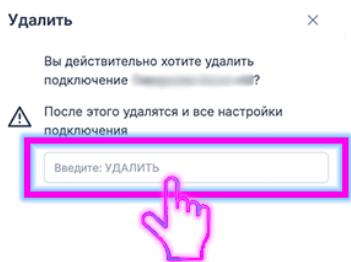
**Внимание!** Обновление доступа к инструментам осуществляется через обновление токена.

1. Выполните действия, описанные в разделе «Обновление устаревшего токена», следуя данной инструкции.

## Удаление магазина

**Осторожно!** Удаление магазина приведёт к удалению всех настроек инструментов!

1. Нажмите значок корзины рядом с нужным магазином.
2. В появившемся окне введите слово УДАЛИТЬ.



3. Подтвердите действие кнопкой Да.

**Важно!** Удаляйте магазин только в том случае, если он больше не нужен или требуется сбросить все настройки.

## Краткая схема подключения магазина Wildberries

<b>Этап</b>	<b>Действие</b>	<b>Где выполняется</b>	<b>Результат</b>
1	Добавить магазин	MPSpace → Мои магазины → «Добавить WB магазин»	Открывается форма
2	Ввести данные	Указать название подключения, выбрать права доступа (чекбоксы подсветятся зелёным)	Данные сохранены
3	Подтвердить вход	Нажать «Подключить» → система перенаправит на сайт WB для авторизации	Магазин подключен
4	Проверка	MPSpace → Мои магазины	Магазин отображается в списке
5	Доп. магазины	Повторить шаги 1–4	Несколько магазинов в списке
6	Подключение через API-токен (устаревший метод)	Получить токен в WB (Профиль → Интеграция по API), вставить в форму MPSpace	Магазин подключен, но токен требует продления
7	Обновление токена (только для подключения через API-токен)	MPSpace → «Обновить токен» → ввести новый токен	Доступ обновлён
8	Удаление магазина	Значок корзины → ввести УДАЛИТЬ → подтвердить	Магазин и настройки удалены

# Инструкция по подключению магазина OZON к MPSpace

## Описание

В этой инструкции мы подробно расскажем, как подключить ваш магазин на OZON к MPSpace с помощью API-ключа и Client ID.

## Что потребуется:

- Личный кабинет OZON Seller.
- Аккаунт в сервисе MPSpace.

## Подключение магазина через API-ключ и Client ID

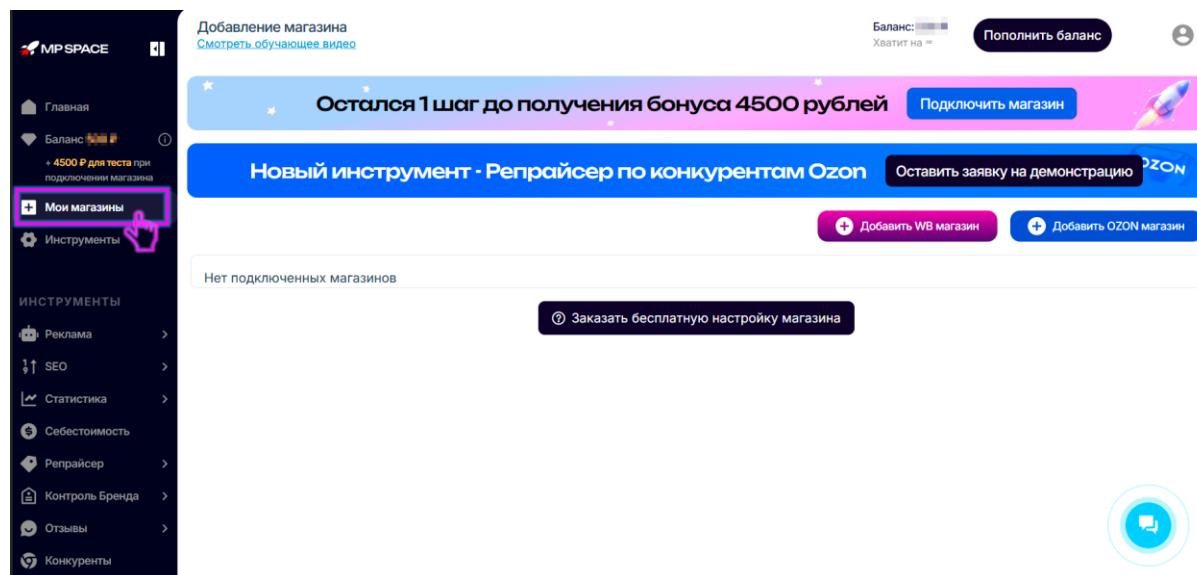
Интеграция с MPSpace позволит вам автоматически контролировать РРЦ и существенно сэкономить рабочее время.

Следуя этим простым шагам, вы сможете быстро и без сложностей настроить соединение между вашим магазином на OZON и сервисом MPSpace.

**Важно!** Чтобы подключить магазин OZON к сервису, вам понадобятся API-ключ и Client ID.

## Подключение магазина OZON к MPSpace

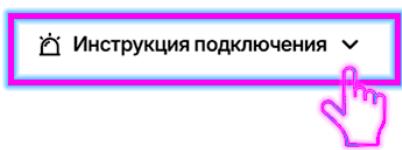
- Перейдите в сервис MPSpace и войдите в **личный кабинет**.
- Откройте раздел **Мои магазины** в меню слева.



3. Нажмите кнопку **Добавить OZON магазин**.

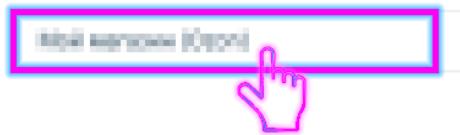


**Обратите внимание!** Для вашего удобства мы подготовили краткую инструкцию по подключению, которую вы найдете в раскрывающейся форме.



4. В открывшейся форме заполните поле «Название подключения» (например, *OZON\_Основной*). Это поможет ориентироваться, если у вас несколько магазинов.

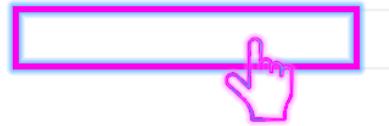
Название подключения ?



5. В поле «API-ключ» позже вы вставите значение из личного кабинета продавца на OZON. Как получить этот ключ, мы подробно расскажем далее.

**Обратите внимание!** Чтобы узнать, как скопировать API-ключ из личного кабинета продавца на OZON, обратитесь к разделу «Как получить API-ключ и Client ID в личном кабинете продавца на OZON» в данной инструкции.

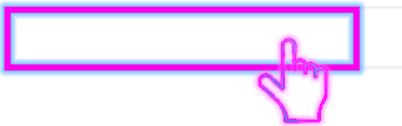
API ключ ?



6. В поле «Client ID» позже вы вставите значение из личного кабинета продавца на OZON. Как его получить, мы подробно расскажем далее.

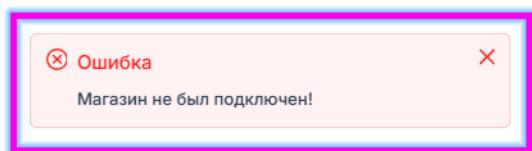
**Обратите внимание!** Чтобы узнать, как скопировать Client ID из личного кабинета продавца на OZON, обратитесь к разделу «Как получить API-ключ и Client ID в личном кабинете продавца на OZON» в данной инструкции.

Client ID



**Обратите внимание!** Поля Client ID «Реклама» и Client Secret «Реклама» заполнять не нужно.

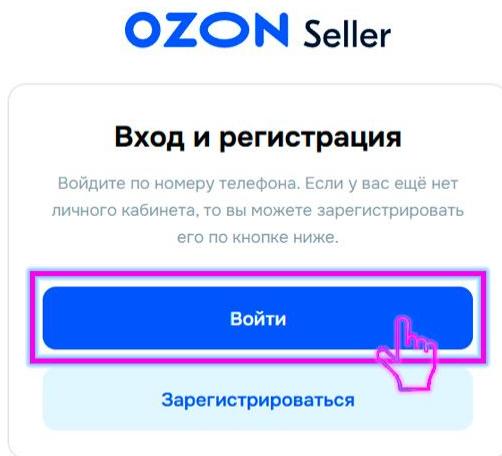
7. Нажмите **Подключить**, чтобы продолжить.
8. Если подключение **успешно** — магазин появится в списке «Мои магазины», а система уведомит об успешном добавлении.
9. Если подключение **не удастся**, система сообщит об ошибке.



**Важно!** Если вы получили сообщение об ошибке, убедитесь, что ваш API-ключ и Client ID введены корректно. Если проблема не решается, обратитесь в службу поддержки MPSpace для получения дополнительной помощи.

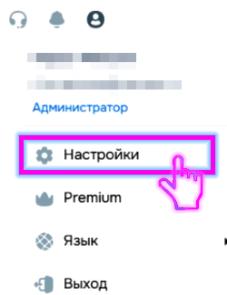
## Как получить API-ключ и Client ID в личном кабинете продавца на OZON

1. Авторизуйтесь в кабинете **OZON Seller**.

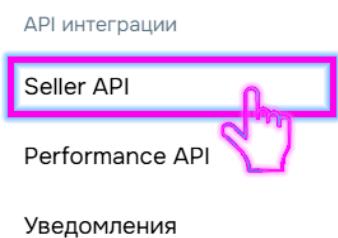


2. Выберите магазин, который хотите подключить к сервису **MPSpace**.

3. Перейдите в **Профиль** → **Настройки**.



4. Далее «API интеграции» → **Seller API**.



5. На странице «Seller API» скопируйте «Client ID».

## Seller API

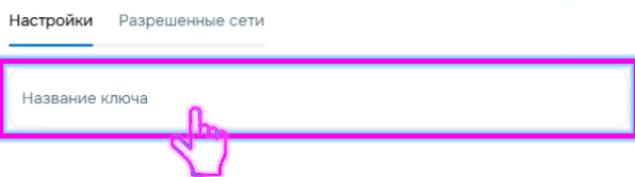


**Обратите внимание!** Client ID остается неизменным.

**Важно!** Вставьте скопированный Client ID в поле «Client ID» в форме добавления OZON магазина на странице MPSpace.

6. Нажмите кнопку **Сгенерировать ключ**.
7. В появившемся окне введите название ключа.

### Генерация ключа



8. В окне «Генерация ключа» перейдите на вкладку **Настройки** и выберите типы токенов: **«Pricing strategy»**, **«Actions»** и **«Product»**.

## Генерация ключа

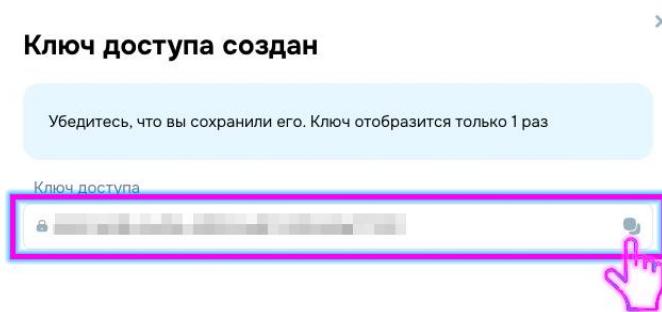
Настройки    Разрешенные сети

Роль и описание	Методов
Спец read-only	10 методов
<input checked="" type="checkbox"/> Actions Позволяет получать информацию и управлять акциями на товары	12 методов
<input type="checkbox"/> Сервис Бухгалтерия Только для метода /v2/finance/realization при подключении сервиса Бухгалтерия	12 методов
<input checked="" type="checkbox"/> Pricing strategy Позволяет получать информацию и управлять ценовыми стратегиями на товары	14 методов
<input type="checkbox"/> Warehouse Позволяет получать информацию по складам	15 методов

**Внимание!** Для корректной работы сервиса необходимо выбрать все три типа токена: «Pricing strategy», «Actions» и «Product». Остальные типы токенов не должны быть выбраны.

9. Нажмите кнопку **Сгенерировать**.

10. Скопируйте «Ключ доступа» из окна с уведомлением «Ключ доступа создан».



**Важно!** Повторно скопировать «Ключ доступа» будет невозможно!

**Важно!** Вставьте скопированный Ключ доступа в поле «API-ключ» в форме добавления OZON магазина на странице MPSpace.

## Проверка работы

На странице «Мои магазины» отображаются все подключенные магазины.

1. Если магазин **не появился** — обновите страницу.
2. Убедитесь, что данные загрузились **корректно**: товары отображаются в MPSpace, остатки совпадают с данными OZON, **ошибок нет**.

**Обратите внимание!** Добавление может занять от нескольких минут до двух часов.

**Важно!** При обнаружении несоответствий убедитесь, что API-ключ и Client ID введены корректно. Проверьте типы токена. Если это не поможет, обратитесь в службу поддержки MPSpace.

## Подключение дополнительных магазинов

Для каждого **нового магазина** OZON:

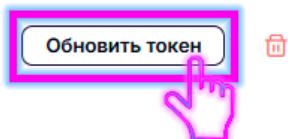
1. Добавьте магазин в разделе **Мои магазины**.
2. Повторите **шаги** из данной инструкции.
3. Проверьте **подключение и корректность данных**.

## Обновление устаревшего токена

**Обратите внимание!** Когда срок действия токена истечёт, в разделе «Мои магазины» появится красное всплывающее окно. Оно сообщит вам о завершении срока, укажет конкретный магазин и предложит обновить токен.

1. Нажмите **Обновить токен**.

Действия



2. В форме «Обновление токена (OZON)» выполните шаги 5 и 6, которые указаны в разделе «Подключение магазина OZON к MPSpace».

3. Выполните все действия, описанные в разделе «Как получить API-ключ и Client ID в личном кабинете продавца на OZON».

4. Нажмите **Обновить**.

**Важно!** При вводе некорректного API-ключа или Client ID система выдаст сообщение об ошибке: «Магазин не был подключен!». В случае успешной проверки токен будет обновлен.

## Обновление доступов к инструментам MPSpace

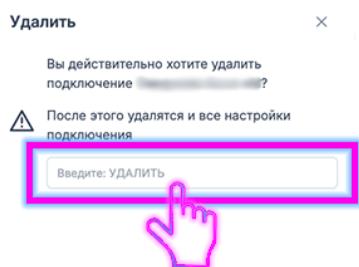
**Внимание!** Обновление доступа к инструментам осуществляется через обновление токена.

1. Выполните действия, описанные в разделе «Обновление устаревшего токена», следуя данной инструкции.

## Удаление магазина

**Осторожно!** Удаление магазина приведёт к удалению всех настроек инструментов!

1. Нажмите **значок корзины** рядом с нужным магазином.
2. В появившемся окне введите слово **УДАЛИТЬ**.



3. Подтвердите действие кнопкой **Да**.

**Важно!** Удаляйте магазин только в том случае, если он больше не нужен или требуется сбросить все настройки.

## Краткая схема подключения магазина OZON

Этап	Действие	Где выполняется	Результат
1	Войти в личный кабинет	MPSpace	Доступ к управлению
2	Перейти в раздел «Мои магазины»	MPSpace (меню слева)	Открывается список магазинов
3	Нажать «Добавить OZON Магазин»	MPSpace → «Мои магазины»	Открывается форма подключения
4	Заполнить поле «Название подключения»	Форма MPSpace	Данные сохранены
5	Вставить API-ключ (копируется из кабинета OZON)	Форма MPSpace	Данные внесены
6	Вставить Client ID (копируется из кабинета OZON)	Форма MPSpace	Данные внесены
7	Нажать «Подключить»	Форма MPSpace	Магазин подключен при корректных данных
8	Проверка подключения	MPSpace → «Мои магазины»	Магазин появился в списке / сообщение об ошибке
9	Получение API-ключа и Client ID	Кабинет OZON Seller → Профиль → Настройки → API интеграции	Ключ и Client ID скопированы
10	Генерация ключа доступа (выбрать токены «Pricing strategy», «Actions», «Product»)	Кабинет OZON Seller	Ключ сгенерирован и скопирован (один раз)
11	Проверка работы	MPSpace → «Мои магазины»	Данные загружены, товары и остатки совпадают

12	Подключение доп. магазинов	MPSpace → «Мои магазины»	Несколько магазинов в списке
13	Обновление токена	MPSpace → «Обновить токен»	Доступ обновлён
14	Удаление магазина	MPSpace → значок корзины → ввод «УДАЛИТЬ»	Магазин и настройки удалены

# **Инструкция по работе с главной страницей MPSPACE**

## **Добро пожаловать в MPSPACE!**

**MPSPACE** — это ваш надежный помощник для увеличения продаж на маркетплейсах Wildberries и Ozon. Наш сервис поможет вам автоматизировать управление ценами, отслеживать конкурентов и оптимизировать продажи.

## **Как начать работу с сервисом**

### **Шаг 1. Ознакомьтесь с главной страницей**

После входа в систему вы увидите главную страницу сервиса. В верхней части экрана отображается:

- **Ваш текущий баланс** (например: 37815,1₽)
- **Кнопка "Пополнить баланс"** — нажмите, если нужно добавить средства
- **Иконка профиля** — для доступа к личным настройкам

Главная страница

**Новый инструмент - Репрайсер по конкурентам Ozon**

### **Шаг 2. Подключите свой магазин**

Это займет всего 5 минут!

1. Найдите блок "**Подключите свой магазин**" на главной странице
2. Нажмите кнопку "**Подключить**"
3. Выберите маркетплейс:

- Wildberries
- Ozon

**Следуйте инструкциям** для безопасной авторизации

**Важно:** Ваши данные полностью защищены! Мы используем:

- Безопасную авторизацию через официальные API маркетплейсов
- Шифрование всех передаваемых данных
- Защищенные протоколы соединения

### Шаг 3. Получите помощь персонального менеджера

**Если у вас возникли вопросы:**

1. Найдите блок "Поможем настроить" слева на главной странице
2. Введите ваше имя в поле формы
3. Нажмите "Оставить заявку"
4. Менеджер свяжется с вами в кратчайшие сроки

Контакт для быстрой связи: [info@mpspace.ru](mailto:info@mpspace.ru)



## Поможем настроить

info@mpspace.ru

Я ваш персональный менеджер Александр. Если у вас возникли вопросы, оставьте заявку — и мы оперативно с вами свяжемся.

Напишите нам

Поле обязательно для заполнения

## **Шаг 4. Выберите нужные инструменты**

**Доступные инструменты и их стоимость:**

### Управление ценами WB

- *Что делает:* Автоматически рассчитывает оптимальные РРЦ
- *Стоимость:* 1,2 ₽/день за артикул
- *Для чего:* Держит ваши цены конкурентными на Wildberries

### Управление ценами Ozon

- *Что делает:* Точно управляет ценами с точностью до рубля
- *Стоимость:* 1,2-2 ₽/день за артикул
- *Для чего:* Оптимизирует цены на Ozon

### Мониторинг конкурентов

- *Что делает:* Отслеживает цены ваших конкурентов
- *Стоимость:* 0,5 ₽/день за артикул конкурента
- *Для чего:* Всегда быть в курсе ценовой политики конкурентов

**Как подключить:**

1. Прокрутите страницу до раздела с инструментами
2. Выберите нужные вам инструменты
3. Нажмите "**Выбрать и подключить**"
4. Следуйте дальнейшим инструкциям

 **Важно:** Вы платите только за те инструменты, которыми пользуетесь, и только когда пользуетесь!

## Подключите удобные для вас интеграции

В нашем сервисе вы платите только за то, чем пользуетесь и используете.

### Управление ценами WB

Автоматический расчёт точных РРЦ



1,2 ₽ / день  
за артикул

### Управление ценами Ozon

Автоматизация РРЦ с точностью до рубля

1,2-2 ₽ / день  
за артикул



### Управление ценами конкуренты

Автоматический мониторинг цен конкурентов

0,5 ₽ / день  
за артикул конкурента

Выбрать и подключить

## Шаг 5. Изучите обучающие материалы

**Быстрый старт за 15 минут:**

1. Найдите блок "Быстрый старт: управляйте с комфортом!"
2. Нажмите "Смотреть видео"
3. Просмотрите короткие видеоуроки по основным функциям

**Доступные видеоуроки:**

- ✓ Как авторизоваться в сервисе MPSpace
- ✓ Подключение магазина Wildberries
- ✓ Подключение магазина Ozon
- ✓ Настройка репрайсера для управления ценами

## Быстрый старт: управляйте с комфортом

Разобраться в личном кабинете просто. На нашем обучающем канале вы найдёте краткие видеоинструкции.

Смотреть видео

## Шаг 6. Присоединяйтесь к сообществу

## Telegram-канал

1. Найдите блок "Мы в Telegram" внизу страницы
2. Нажмите "Подписаться на канал"
3. Получайте актуальные новости и полезные материалы

## YouTube-канал

1. Нажмите "Смотреть видео" в блоке YouTube
2. Подпишитесь на канал для доступа ко всем обучающим видео

## Мы в Telegram



### Канал сервиса

Актуальные новости сервиса, практические руководства и вспомогательные материалы

Подписаться



### Смотрите видео

Смотрите обучающие видео на нашем rutube канале

Смотреть

## Шаг 7. Воспользуйтесь партнерской программой

Получите 500₽ за каждого приглашенного друга!

1. Найдите блок "Поддержка" внизу страницы
2. Скопируйте вашу уникальную ссылку: [https://mpspace.ru/?r=ваsh\\_код](https://mpspace.ru/?r=ваsh_код)
3. Поделитесь ссылкой с коллегами и друзьями
4. Получайте 500₽ на баланс за каждого нового пользователя

## Полезные советы для начала работы

## **Что сделать в первую очередь:**

1. **Подключите хотя бы один магазин** (Wildberries или Ozon)
2. **Посмотрите видео "Быстрый старт"** (15 минут)
3. **Настройте репрайсер** для автоматического управления ценами
4. **Добавьте конкурентов** для мониторинга их цен

## **Если нужна помощь:**

**Email поддержки:** support@mpspace.ru

- Мы отвечаем в течение рабочего дня
- Готовы помочь с любым вопросом
- Предоставляем пошаговые инструкции

Кнопка "Написать нам" — всегда доступна внизу страницы

## **Управление балансом:**

1. **Следите за балансом** в правом верхнем углу
2. **Пополняйте заранее**, чтобы инструменты работали без перебоев
3. **Используйте партнерскую программу** для получения бонусов

## **Часто задаваемые вопросы**

 **Безопасно ли подключать магазин?** Да! Мы используем официальные API маркетплейсов и шифруем все данные.

 **Сколько времени занимает настройка?** Базовая настройка занимает около 5 минут. Полная настройка с обучением — около 30 минут.

 **Можно ли попробовать бесплатно?** Да! Многие инструменты доступны в бесплатном режиме для ознакомления.

 **Как связаться с поддержкой?** Напишите на support@mpspace.ru или оставьте заявку через форму на сайте.

 **Можно ли подключить несколько магазинов?** Да! Вы можете подключить неограниченное количество магазинов с Wildberries и Ozon.

## **Важная информация**

-  **MPSPACE — официальный партнер Wildberries**
-  **Используем закрытые API Ozon для разработчиков**
-  **Все данные защищены и зашифрованы**
-  **Поддержка работает ежедневно**
-  **Начните прямо сейчас!** Подключите свой первый магазин и увеличьте продажи с помощью умных инструментов MPSPACE.

**Остались вопросы?** Напишите нам на support@mpspace.ru или оставьте заявку — мы обязательно поможем!

# **Инструкция по работе с разделом SEO в MPSPACE**

## **Введение в SEO-инструменты MPSPACE**

**Раздел SEO** в MPSPACE поможет вам оптимизировать карточки товаров, отслеживать позиции по ключевым запросам и анализировать SEO-стратегии конкурентов на Wildberries.

## **Как работать с инструментом "Проверка SEO"**

### **Шаг 1. Начало работы**

1. Перейдите в раздел SEO через главное меню
2. Выберите инструмент "Проверка SEO"

### **Шаг 2. Добавление товара для анализа**

#### **Введите данные товара:**

1. В поле "Артикул товара" введите артикул вашего товара
1. Выберите категорию товара
  - Нажмите на выпадающий список "Выберите категорию"
  - Начните вводить название категории
  - Выберите подходящую категорию из списка
1. Настройте фильтры (необязательно)
  - Используйте дополнительные фильтры для более точного поиска
1. Нажмите кнопку "Получить карточку"

- Система загрузит данные о вашем товаре

#### Артикул товара

19541744

Выберите категорию, чтобы мы смогли получить фильтры по дополнительным полям (не обязательно)

Женщинам

Джинсы

Джинсы

Получить карточку

### Шаг 3. Анализ данных товара

После загрузки вы увидите полную информацию о товаре:

#### Основные характеристики:

- **Фотография товара** — визуальное представление
- **Название продавца** — ваш магазин или конкурент
- **Цвет товара** — варианты цветов (например: светло-голубой, голубой)
- **Состав** — материалы изделия (например: хлопок, эластан)
- **Бренд** — производитель товара
- **Наименование** — полное название товара
- **Описание** — детальная информация о товаре

💡 Обратите внимание, что выводимые характеристики могут отличаться в зависимости от типа и категории товара.

Данные карточки 19541744 ↗



Продавец:

Цвет :

светло-голубой  голубой

Состав :

хлопок  эластан

Бренд :

Feliamo

Наименование :

Джинсы женские зауженные с вы

Описание :

Обновите гардероб идеальной пары 2025/2026 в эстетике old money и база "на каждый день" и для особого джинсы женские школьные для стильной фигуры и роста.

В коллекции представлены модели

Развернуть

## Шаг 4. Работа с ключевыми запросами

Раздел "Ключевые запросы":

### 1. Просмотрите список ключевых слов

- Система показывает, по каким запросам можно найти товар
- Например: "Джинсы", "Джинсы женские", "Обтягивающие джинсы"

### 1. Анализируйте популярность запросов

- Каждый запрос имеет свой вес в поисковой выдаче
- Используйте популярные запросы в названии и описании

💡 Совет: Используйте 5-7 основных ключевых запросов в карточке товара для лучшей видимости

## Шаг 5. Проверка конкурентов

## **Настройка мониторинга:**

### **1. Выберите тип проверки:**

- **По запросам** — поиск конкурентов по ключевым словам
- **По артикулам** — прямое сравнение с конкретными товарами

### **1. При выборе "По запросам":**

- Введите ключевые запросы для поиска
- Система найдет товары конкурентов по этим запросам
- Вы увидите их цены, рейтинги и позиции

### **1. При выборе "По артикулам":**

- Введите артикулы товаров конкурентов
- Получите прямое сравнение характеристик
- Отслеживайте изменения цен и наличия

## **Шаг 6. Работа с артикулами конкурентов**

### **В разделе "Артикулы конкурентов для сравнения":**

#### **1. Добавьте артикулы конкурентов**

- Введите артикулы с новой строки
- Пример: каждый артикул с новой строки

#### **1. Нажмите "Проверить"**

- Система проанализирует товары конкурентов
- Сравнит характеристики и позиции

## **После анализа вы увидите три важных блока с метриками:**

### **Используемые ключи**

- Количество ключевых слов, которые вы используете
- NaN% — процент покрытия от общего числа релевантных ключей
- Все слова — общее количество возможных ключей
- Полное совпадение — точные вхождения ключевых слов

### **Частотность**

- Макс. возможная частотность — потенциальный охват аудитории
- Показывает суммарную частоту запросов по вашим ключам

- Чем выше показатель, тем больше потенциальный трафик

### Упущеные запросы/частотность

- Упущеные запросы: 0 — запросы, которые используют конкуренты, но не используете вы
- Упущеная частотность: 0 — потенциальный трафик, который вы теряете
- Критически важно следить за этим показателем!

Используемые ключи (Ключей на проверке: 3)

Используется	67% (2)
Все слова	0% (0)
Полное совпадение	67% (2)

Частотность (Максимум: 100%)

Используется	67%
Все слова	0%
Полное совпадение	67%

## Шаг 7. Работа с таблицей фраз

Вкладки фильтрации:

1. **"Все"** — полный список всех ключевых запросов
2. **"Отсутствующие запросы в карточке"** — ключи, которых нет в вашей карточке
3. **"Запросы, которые есть у конкурентов, но нет в карточке"** — упущеные возможности

Анализ таблицы ключевых слов:

Для каждого ключевого запроса отображается:

- **✓/✗ Статус** — присутствует ли запрос в вашей карточке
- **Запрос** — само ключевое слово или фраза
- **Частотность** — как часто ищут этот запрос
- **Индекс** — важность запроса для ранжирования
- **Наличие у конкурентов (%)** — процент конкурентов, использующих этот ключ

# Практические советы по SEO-оптимизации

Как использовать данные для оптимизации:

1. **Если "Упущеные запросы" > 0:**

- Срочно изучите, какие ключи используют конкуренты
- Добавьте релевантные запросы в карточку
- Приоритет — запросам с высокой частотностью

1. **Если "Используемые ключи" < 50%:**

- Расширьте семантическое ядро
- Добавьте больше ключевых слов в описание
- Используйте синонимы и вариации

1. **Анализируйте столбцы присутствия:**

- Ключ должен быть минимум в 3-4 элементах карточки
- Обязательно: Название + Описание
- Желательно: Параметры + Характеристики

## Пошаговый алгоритм оптимизации

### Шаг 1. Анализ упущеных возможностей

1. Перейдите на вкладку "Запросы, которые есть у конкурентов"
2. Отсортируйте по **частотности** (от большей к меньшей)
3. Выпишите топ-10 упущеных запросов

### Шаг 2. Проверка покрытия ключей

1. Посмотрите на каждый ключ в таблице
2. Проверьте галочки в столбцах элементов карточки
3. Если менее 3 галочек — ключ используется недостаточно

### Шаг 3. Внедрение изменений

1. **Добавьте упущеные ключи в:**

- Название товара (главные ключи)
- Описание (все релевантные ключи)
- Характеристики (технические запросы)

1. **Избегайте переспама:**

- Не более 3-5 повторений одного ключа
- Естественное вхождение в текст
- Разбавляйте синонимами

#### **Шаг 4. Мониторинг результатов**

1. Через 3-5 дней проверьте изменение позиций
2. Отслеживайте рост показателя "Используемые ключи"
3. Следите за уменьшением "Упущеных запросов"

## **Важные предупреждения**

- ⚠ **Не копируйте карточки конкурентов полностью** — это нарушение
- ⚠ **Используйте только релевантные ключи** — нерелевантные снижают конверсию
- ⚠ **Следите за естественностью текста** — робот не купит ваш товар
- ⚠ **Регулярно обновляйте анализ** — конкуренты тоже оптимизируются
- ⚡ **Золотое правило SEO:** Лучше быть в топ-10 по 10 запросам, чем на 50-й позиции по 100 запросам. Фокусируйтесь на качестве, а не количестве!

## **Часто задаваемые вопросы по SEO**

- ❓ **Как часто обновлять ключевые слова?** Рекомендуем проверять актуальность ключевых слов раз в 2-3 недели.
- ❓ **Сколько конкурентов отслеживать?** Оптимально: 5-10 прямых конкурентов по каждой категории товаров.
- ❓ **Как улучшить позиции быстро?** Комплексный подход: оптимизация карточки + конкурентные цены + качественные фото + работа с отзывами.

## Поддержка и помощь

Возникли вопросы по SEO-оптимизации?

✉ Email: support@mpspace.ru

💻 Telegram: @mpspace\_support

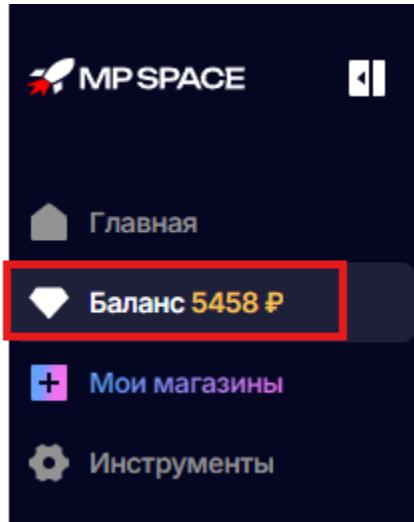
📺 Видеоуроки: раздел "Обучение" в личном кабинете

💡 **Помните:** SEO-оптимизация — это постоянный процесс. Регулярно анализируйте данные, следите за конкурентами и адаптируйте стратегию под изменения алгоритмов маркетплейсов!

Успешных продаж с MPSPACE! 🚀

## Раздел Баланс

- 1) Перейдите в раздел меню “Баланс”



- 2) Здесь можно пополнить баланс, а также ознакомиться со всеми тарифами.

A screenshot of the MP SPACE mobile application's 'Top-up balance' section. On the left, there is a sidebar with navigation links such as 'Главная' (Home), 'Баланс 5458 ₽' (Balance 5458 ₽), 'Мои магазины' (My stores), and 'Инструменты' (Tools). The main content area has a header 'Ознакомьтесь с тарифами' (Get acquainted with the tariffs) with a sub-instruction 'Все тарифы с описанием и ценами — на одной странице' (All tariffs with descriptions and prices — on one page). Below this is a large '500 ₽' button with the text 'Ваш баланс • хватит на ⋯'. To the right, there is a section titled 'Пополнить баланс' (Top up balance) with a 'Картой' (By card) or 'По счету' (By account) option selected. It shows four payment plan options: '3000 ₽' for 1 month, '3000 ₽' for 3 months, '3000 ₽' for 6 months, and '3000 ₽' for 12 months, each with a 750 ₽ bonus. A 'Другая сумма' (Other amount) input field shows '3 000' with a 750 ₽ bonus. On the right, it shows a total 'Сумма к оплате' (Amount to pay) of '3 000 ₽', a '25% бонус при первом пополнении' (25% bonus for the first top-up) of '750 ₽', and a note about bonuses not being applied to the top-up itself. A large blue 'Оплатить 3 000 ₽' (Pay 3 000 ₽) button is at the bottom.

- 3) Чтобы пополнить баланс нужно выбрать способ оплаты, есть два – картой или по счету.
- 4) По умолчанию, учитывается текущий расход на все инструменты и показывается сумма на определенный период (количество месяцев). Если

расхода нет, то везде указывается минимальная сумма оплаты 3000 для каждого периода. Так же можно выбрать Другая сумма и указать необходимую сумму для пополнения (но минимальная 3000).

- 5) При оплате по счету у вас в Профиле должны быть указаны актуальные данные. Проверить и обновить данные можно в настройках профиля. А после нажать кнопку Сформировать счет.

Ваш баланс • хватит на ∞

**Пополнить баланс**

Картой По счету

Проверьте правильность данных для выставления счета. Обновить данные можно в [настройках профиля](#)

?

Бонусная система ▾

5000 ₽	5000 ₽	5000 ₽	5000 ₽
▼ 1250 ₽ на 1 мес	▼ 1250 ₽ на 3 мес	▼ 1250 ₽ на 6 мес	▼ 1250 ₽ на 12 мес

Другая сумма  ▾ 1250 ₽

Сумма к оплате **5 000 ₽**

25% бонус при первом пополнении **1250 ₽**

\*бонусы не начисляются при пополнении баланса для оплаты тарифа

Будет зачислено на счёт **6 250 ₽**

**Сформировать счёт 5 000 ₽**

## **Термины:**

**Биддер** - инструмент (робот), который управляет ставкой рекламной кампании. В некоторых случаях может управлять активностью рекламной кампании и настройками минус фраз, в зависимости от того, какие настройки вы задали. Биддер проверяет текущие позиции РК по запросу, смотрит на какой Вы сейчас позиции и с какой ставкой. В случае, если текущая позиция ниже желаемой, то биддер увеличит ставку. Если желаемая позиция достигнута или, наоборот, перескочили вверх, то биддер будет снижать ставку, что приводит к экономии бюджета РК. Шаг ставки динамический и определяется биддером. Чем текущая позиция дальше от желаемой, тем шаг ставки будет больше. Если текущая и желаемая позиции рядом, шаг ставки будет небольшим. Также у биддера есть дополнительные функции, такие как: контроль времени показа, контроль дневного бюджета, автопополнение бюджета, контроль минус фраз для АРК.

**РК** - Рекламная кампания

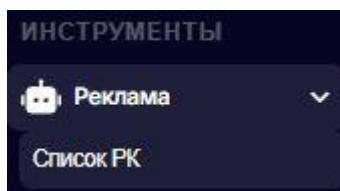
**АРК** - Автоматическая рекламная кампания (тип РК)

**Фраза/ключевой запрос** - поисковая фраза, по которой покупатели ищут товар

**Кластер / Пресет** - объединение поисковых запросов

Инструкция подходит для настройки как и РК типа “**Аукцион**”, так и для “**АРК**”.

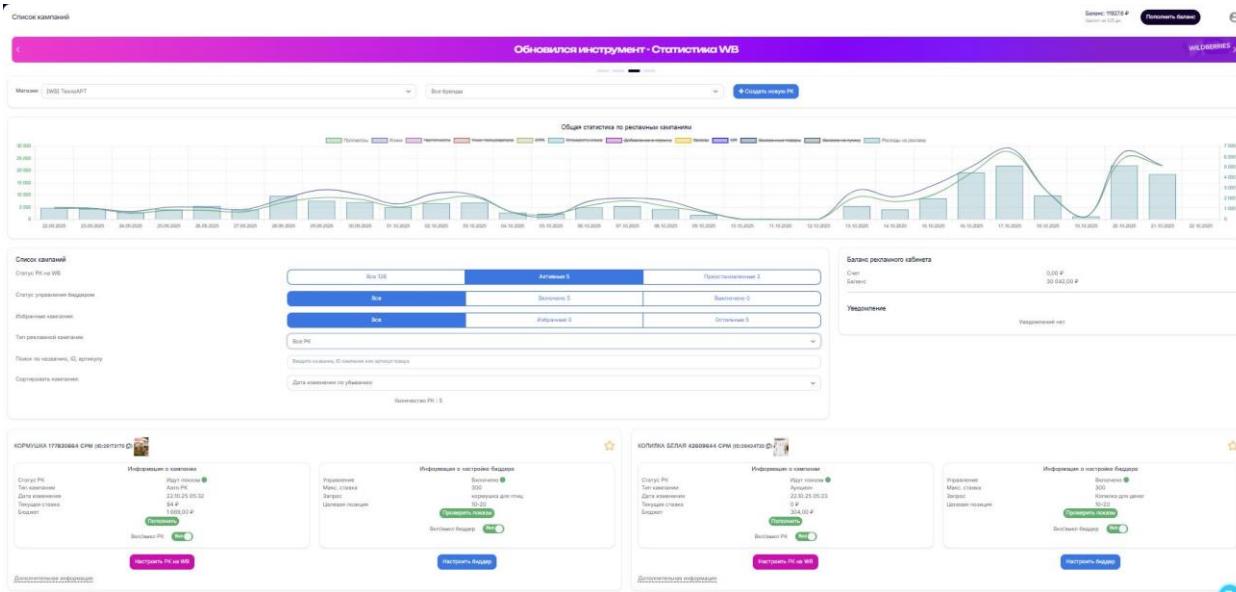
Для того, чтобы настроить биддер, перейдите в раздел “Реклама”->“Список РК”.



Откроется страница, на которой отображается:

- Вверху страницы можно выбрать магазин (если подключено несколько магазинов ВБ) и выбрать бренд, чтобы отфильтровать РК по брендам товаров
- Общая статистика по всем РК по дням. При наведении на день можно посмотреть подробную информацию по выбранным параметрам. По умолчанию показываются “Просмотры”, “Клики”, “Расходы на рекламу”
- Фильтры для РК:
  - Статус РК на WB: все, Активные (выбрано по умолчанию, по таким РК идут показы), Приостановленные (приостановленные РК)
  - Статус управления биддером: все, Включено (по таким РК идут списание), Выключено
  - Избранные компании: все, избранные, остальные
- Дополнительная информация: Баланс рекламного кабинета, Уведомление
- Сам список РК с базовой информацией о кампании и информации о

настройке биддера. Можно отметить РК как избранную, настроить биддер

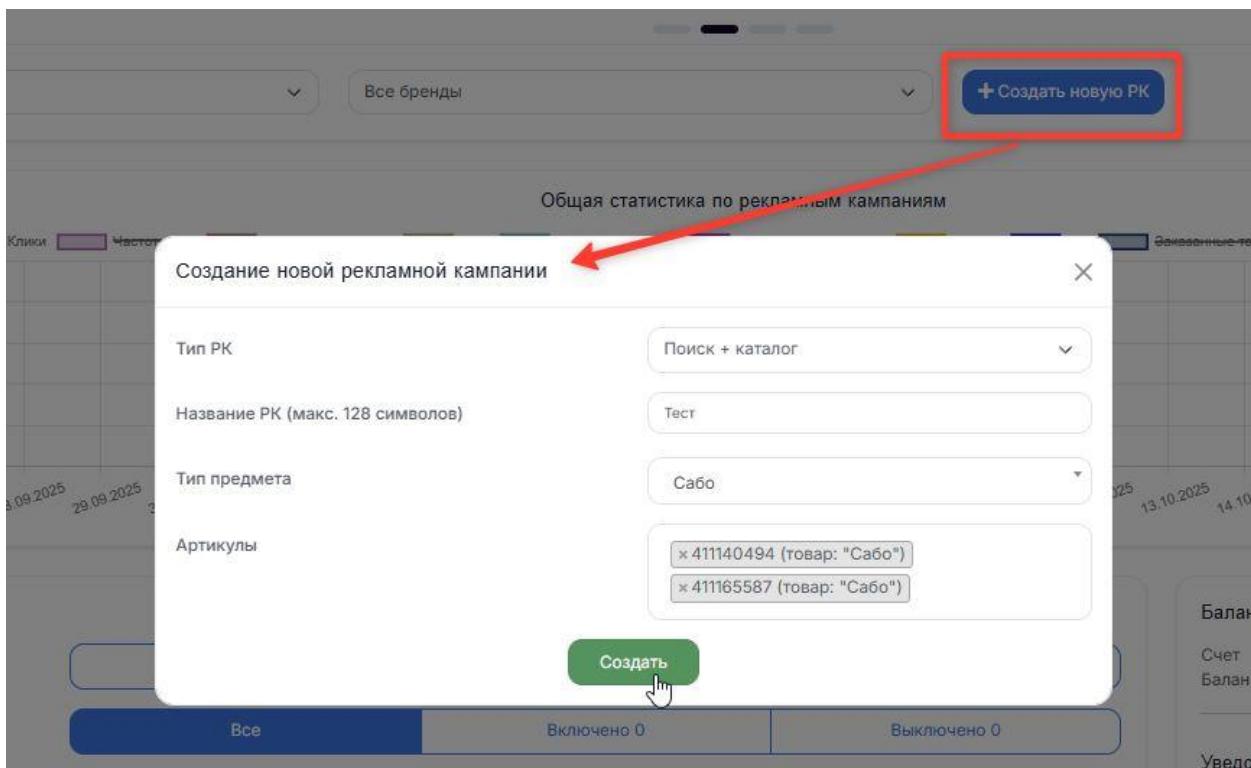


## Инструкция по настройке

1) Если ранее не создавалась РК, то нужно нажать на кнопку “Создать новую РК”. В открывшемся окне нужно выбрать тип РК и в зависимости от выбранного типа настроить рекламу:

- Автоматическая компания - создается РК с типом кампании Авто РК. Для ее создания нужно заполнить поля:
  - Название РК
  - Тип предмета
  - Артикулы
  - На паузе
  - Ставка
  - Сумма пополнения
  - Счет списания
- Поиск + Каталог - создается РК с типом кампании Аукцион. Для ее создания нужно заполнить поля:
  - Название РК
  - Тип предмета
  - Артикулы

После создания РК нужно время, прежде чем она отобразиться в сервисе. После этого во всех РК отобразится новая компания со статусом “Одобрен”.



2) Найдите в списке всех нужную РК и нажмите кнопку “Настроить управление РК” или “Настроить биддер

Информация о кампании

Статус РК: Одобрен

Тип кампании: Аукцион

Дата изменения: 22.10.25 05:49

Текущая ставка: 0 ₽

Бюджет: 0,00 ₽

Пополнить

Вкл/выкл РК: Выкл

Настройка биддера

Управление биддером не настроено.

Настройте управление РК

Настройте РК на WB

Настройте биддер

Дополнительная информация

3) Откроется новая страница, на которой будут блоки общей информации о РК, блок настройки управления биддером, история изменения ставок, статистика РК.

4) Для настройки биддера нас интересует второй блок - “Настройка управления биддером”. Теперь подробнее о настройках:

a) **Контроль ставки** - вы можете выключить контроль ставки, оставив биддеру только возможность контролировать время показа рекламы, контролировать дневной бюджет и автопополнение бюджета

Настройка управления Биддером  
Биддер выключен

**Контроль ставки**  Выкл

**Контроль времени показов**  Вкл

**Время показа рекламы**

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Пн	<input checked="" type="checkbox"/>																							
Вт	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Ср	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Чт	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Пт	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Сб	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Вс	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Все время Выходные дни Будние дни Рабочее время Восстановить график

**Контроль дневного бюджета**  Вкл

**Дневной бюджет**  ₽

**Автопополнение бюджета**  Вкл

Включая автопополнение бюджета, Вы должны понимать, что при большом количестве показов бюджет может быстро расходоваться и сервис будет постоянно пополнять бюджет данной РК, приводя к большим расходам на рекламную кампанию!

**Нижняя граница**  ₽

**Сумма пополнения**  ₽

**Счет списания** Списать со счета

**Интервал проверки бюджета** 5 мин

**Сохранить настройки** **Включить Биддер**



- b) **Ключевой запрос** - запрос, по которому будет проверяться и корректироваться ставка. Как правило указывается самый основной запрос.  
**Важно:** Данная настройка НИКАК не влияет на показы по другим запросам.
- c) **Запасной запрос** - в случае, если по Ключевому запросу реклама не была найдена, то биддер проверит позиции и ставки по запасному запросу.  
**Важно:** Данная настройка НИКАК не влияет на показы по другим запросам.
- d) **Основной регион** - регион, по которому будет проверяться реклама и

ставки. Как правило, выбирается тот регион, где больше продаж или где размещен товар.

е) **Стратегия контроля минус фраз** (для АРК) - возможность настроить контроль пресетов. Вы выбираете пресеты которые нужно контролировать, все остальные пресеты будут автоматически перемещены в минус фразы.

ф) **Максимальная ставка** - ставка, выше которой биддер не будет подниматься.

г) **Целевая позиция** - позиция по поисковому запросу, которую Вы хотите занять. Можно указывать как целое число "1", так и диапазон "1-5" (в диапазоне биддер стремится к верхнему значению). Если позиция не достигнута, то биддер будет повышать ставку. Если позиция достигнута или товар находится выше, то биддер будет понижать ставку для экономии.

х) **Агрессивная стратегия** - если стратегию включить, будет предложено указать фиксированную ставку. Сама настройка позволяет добавить фиксированный размер ставки дополнительно к динамическому шагу ставки. Полезно, когда идет сильная конкурентная борьба за место и динамической ставки недостаточно для того, чтобы перебить место.

и) Тип проверки позиции:

- **Поисковая выдача (Рекламат+Органика)** - проверка выполняется среди всего каталога
- **В рекламной выдаче** - проверка выполняется только среди рекламных товаров того же типа, что и РК, на которую настраивается биддер

ж) **Контроль времени показов** - биддер будет активировать и приостанавливать РК в зависимости от указанных настроек

- **Синие поля** - РК должна работать в это время
- **Серые поля** - РК должна быть приостановлена в это время

к) **Контроль дневного бюджета** - биддер будет проверять расходы РК и проверять данные статистики по расходам за день. В случае, если расход равен или превышает указанное значение, то биддер приостановит РК и включит её в 00:00 следующего дня.

л) **Автопополнение бюджета РК** - биддер будет проверять текущий бюджет и пополнять его при необходимости.

- **Нижняя граница** - сумма, при которой необходимо пополнить бюджет
- **Сумма пополнения** - сумма, на которую биддеру необходимо пополнить бюджет РК. Минимум 1000руб.
- **Счет списания** - выберите счет, с которого будет списан баланс в счет пополнения бюджета РК. Если на выбранном счете недостаточно средств, пополнение не произойдет.
- **Интервал проверки бюджета** - интервал, с которым нужно проверять бюджет РК.

**Важно:** В случае, если функция автопополнения бюджета у Вас включена, правильно заполните ее настройки. Некорректная настройка может привести к огромной потери бюджета, если РК будет очень часто показываться. Мы рекомендуем устанавливать интервал проверки минимум раз в 2-4 часа.

5) После заполнения всех настроек, нажмите кнопки “Сохранить настройки” и “Включить биддер” под настройками.

Сохранить настройки

Включить Биддер

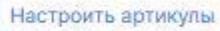
6) Также можно настроить минус-фразы для РК в блоке с информацией о РК. Это поможет исключить часть фраз из показа и показываться только по интересующим нас ключевым запросам. Больше 1000 запросов в минус-фразы поместить нельзя.

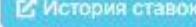
УПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИЕЙ

Кормушка 177830664 СРМ (#25172170)  

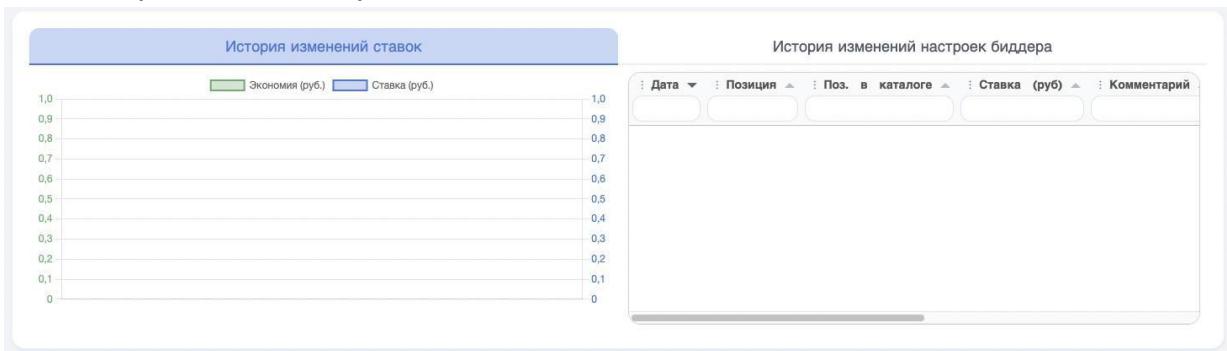
Тип кампании	Авто РК
Бюджет РК	2 126,00 ₽
Статус РК на WB	Идут показы 
Минимальная ставка	не удалось получить
Дата создания	29.04.2025 02:10:34
Дата старта	14.10.2025 09:41:03
Дата изменения	23.10.2025 11:32:26

Предмет	Ставка	Артикул/Время доставки
Кормушки для животных	299₽   мин.ст. 140₽	177830664  




После того, как биддер начнет работать, Вы сможете контролировать процесс работы через блок “История изменения ставок”.



## Вопросы при работе с биддером

1) Проверка ставок биддером работает в интервале, примерно, раз в 5-10 минут.

2) **Реклама не показывается** - сама по себе работа биддера не может повлиять на то, что Ваша реклама не показывается. Нужно искать проблему в следующих местах:

a) Проверьте настройки минус/фикс фраз. Возможно Вы настроили автоконтроль, но не настроили его на ту фразу, по которой работает биддер или по которой Вы проверяете. Соответственно она находится в минус фразах.

b) Низкая ставка - в некоторых случаях ставки, которую Вы указали в качестве максимальной, недостаточно, чтобы реклама показывалась.

c) Проблема со стороны ВБ - бывают случаи, когда у ВБ сбой или ведутся работы, что приводит к некорректной работе самой рекламы. Нужно подождать или попробовать запустить другой тип рекламы.

d) Если реклама типа “Аукцион”, то, возможно, стоит попробовать рекламу типа “Автоматическая”.

3) **Не показывается статистика за сегодня** - у ВБ есть сложности с отдачей статистики по РК, поэтому для упрощения работы ВБ и своей мы обновляем и сохраняем у себя статистику раз в день. Поэтому, данные за сегодняшний день появятся только завтра.

4) **Реклама идет, показы есть, но нет продаж** - это уже не проблема биддера или рекламы как таковой. ВБ свою задачу сделал - он показал рекламу. Биддер свою задачу сделал, он достиг желаемой позиции.

В таком случае нужно:

a) Проверить статистику. Если CTR низкий, то проблема в том, что Ваш товар не интересен. Возможно, реклама показывается не по целевым запросам.

Или же Ваш товар слишком дорогой / не нравится визуально / плохие отзывы / и другие причины, которые на этапе просмотра каталога отталкивают покупателя.

b) Если CTR хороший или даже высокий, то покупатели по какой-то причине не заказывают Ваш товар. То есть они перешли в карточку, но товар не заказали. Тут, возможно, стоит проработать Вашу карточку товара, поработать с фотографиями, добавить видео.

5) **Ставка высокая, но желаемую позицию биддер не занял** - тут нужно понимать, что биддер всего лишь корректирует ставку и увеличивает ее, чтобы уже ВБ поставил РК на нужную позицию. Но, если этого не происходит, то ВБ считает, что ставки недостаточно. А если реклама типа "Аукцион", то там есть фиксированные места для рекламы и, например, на первую позицию во всем каталоге уже не попадешь. Попробуйте изменить тип рекламы и проверить, какое место выделит ВБ с той же ставкой, возможно это будет выгоднее.

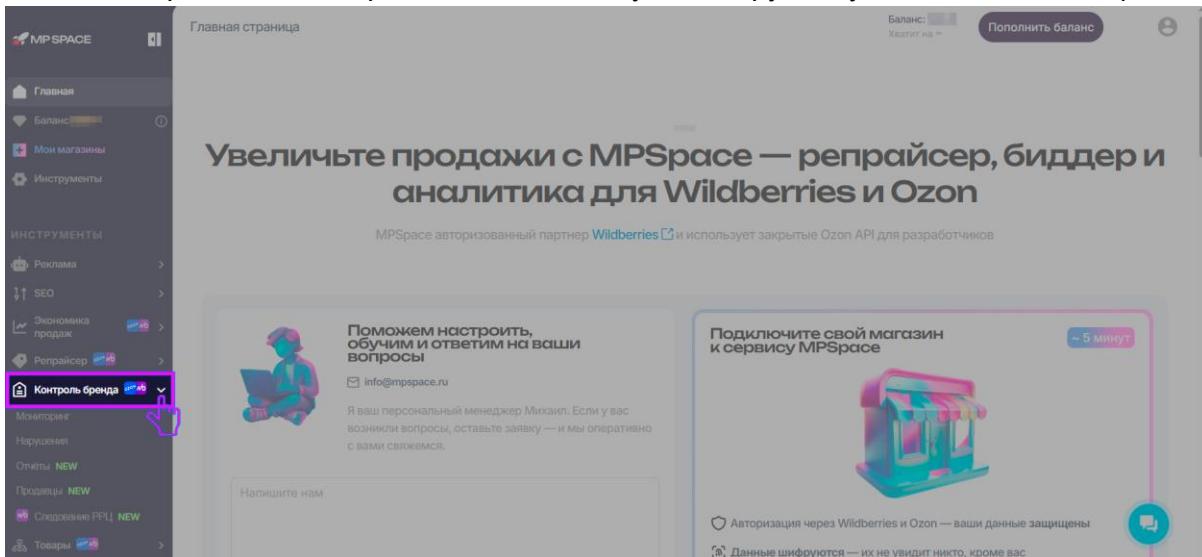
# **Инструкция по работе с разделом Контроль бренда**

# Инструкция по работе с разделом Контроль бренда

Раздел предназначен для контроля цен партнёров и соблюдения РРЦ по подключённым магазинам и артикулам. Здесь собраны инструменты для работы с ценами, нарушениями и селлерами в одном месте.

С помощью этой инструкции вы сможете:

- Настроить мониторинг для отслеживания динамики цен.
- Определить нарушения при отклонении от РРЦ.
- Сформировать отчёт для анализа и статистики.
- Настроить список продавцов и их доступ к инструменту «Следование РРЦ».



## Структура раздела:

- **Мониторинг** – добавление товаров, настройка цен и параметров;
- **Нарушения** – проверка отклонений от РРЦ;
- **Отчёты** – аналитика и рассылка отчётов;
- **Продавцы** – отображение результатов почасового мониторинга нарушений РРЦ по артикулам;
- **Следование РРЦ** – подключение товаров селлеров к репрайсеру для автоматической установки цен по РРЦ.

## Дополнительные возможности:

- Массовая работа с товарами через Excel-шаблоны;
- Поддержка нескольких магазинов и маркетплейсов;
- Просмотр динамики цен по часам.

## Быстрый старт

### Мониторинг

1. Войти в личный кабинет **MPSpace** или зарегистрироваться.

2. Открыть **Контроль бренда** → **Мониторинг** → выбрать **Маркетплейс** → выбрать **Магазин**.
3. При необходимости отфильтровать по **Бренду**.
4. Добавить товары в таблице MPSpace:
  - Нажать **Добавить** (для виртуальных товаров) или использовать дополнительное окно «Товары на мониторинг».
  - Ввести артикул или ссылку, нажать **Добавить**, включить **Статус** → **Включено**.
5. Выбрать тип цены для мониторинга:
  - **Wildberries**: Базовая, Цена с СПП, Цена с WB кошельком.
  - **Ozon**: Базовая, Цена со скидкой Ozon, Цена с Ozon картой.
6. В поле **Цена на мониторинг** задать контрольную цену.
7. Нажать **Сохранить изменения**.
8. Для массовой загрузки:
  - Настройка мониторинга → **Скачать шаблон**.
  - Заполнить зелёные поля (обязательно: Артикул маркетплейса + Артикул продавца / id для виртуальных).
  - **Сохранить и Загрузить файл**.

## Нарушения

1. Войти в личный кабинет **MPSpace** или зарегистрироваться.
2. Открыть **Контроль бренда** → **Нарушения** → выбрать **Маркетплейс** → выбрать **Магазин**.
3. Таблица показывает только **текущие нарушения** (последняя проверка): столбцы — артикул, название, продавец, цена нарушителя, цена на мониторинге, отклонение (%).
4. Для анализа: **Скачать excel** → открыть вкладку **Нарушения /Виртуальные нарушения**.

## Отчёты

1. Войти в личный кабинет **MPSpace** или зарегистрироваться.
2. Открыть **Контроль бренда** → **Отчёты** → выбрать **Маркетплейс** → выбрать **Магазин**.
3. **Виджет статистики**: если цена ниже РРЦ — **красный цвет**, если выше РРЦ — **зелёный**, если соответствует РРЦ — **чёрный**.
4. Настроить дату и часовой промежуток.
5. Таблица отчёта MPSpace: товары / виртуальные товары; колонки с продавцами и текущими ценами.
6. Фильтр «Все цены» → выбрать **Только нарушения** при необходимости.
7. Рассылка: **Настроить рассылку отчета** → **Добавить время** → в столбце **Селлер** выбрать продавца → **Добавить email** → включить общий ползунок или адресный. Нажать **Сохранить**.
8. Экспорт: **Скачать отчет**

## Продавцы

1. Войти в личный кабинет **MPSpace** или зарегистрироваться.

2. Открыть **Контроль бренда** → **Продавцы** → выбрать **Маркетплейс** → выбрать **Магазин** → выбрать дату (календарь справа) → нажать **Применить**.
3. Таблица показывает список селлеров и **Цена/Время** по часам; цвет ячеек: красный — ниже РРЦ, зелёный — выше, чёрный — равна, прочерк — нет товара.
4. При наведении на цену показываются все проверки с датой/временем, ценой на контроле, актуальной ценой, отклонением (%).
5. **Фильтры:** выбрать нужных продавцов / **Сбросить все** для возврата.
6. Экспорт: **Скачать excel** → вкладки: Всё и отдельные вкладки по продавцам (анализ почасовой динамики).

## Следование РРЦ (только Wildberries)

Для производителя (создание идентификатора)

1. Войти в личный кабинет **MPSpace** или зарегистрироваться.
2. Открыть **Контроль бренда** → **Мониторинг**.
3. Нажать **Идентификатор следования**.
4. Ввести Имя идентификатора → **Сгенерировать** → **Копировать код** → отправить селлерам.
5. Для обновления имени: **Редактировать**.

**Примечание:** селлеры должны иметь артикулы, добавленные на мониторинг производителя.

Для селлера (подключение)

1. Войти в личный кабинет **MPSpace** или зарегистрироваться.
2. Открыть **Контроль бренда** → **Следование РРЦ**.
3. Подключить **Магазин**.
4. Нажать **Следить за производителем**.
5. Ввести **код-идентификатор** производителя → **Следить** → **Сохранить**.
6. Магазин начнёт автоматически следовать ценам производителя.

## Настройка репрайсера Следование РРЦ

1. Выбрать магазин и бренд → настроить **Контроль скидки продавца** (Не контролировать / Задать диапазон / Выборочно) → **Сохранить**.
2. Безопасные пороги: задать **Снижение до** и **Повышение до** → **Сохранить**.
3. В таблице MPSpace задать **Стратегию**, **Мин./Макс. цены**, поведение при достижении мин. цены и при низких остатках; включить **Вкл/Выкл** для артикула → **Сохранить изменения**.
4. Групповое редактирование: выбрать колонку → действие → **Применить** → **Сохранить изменения**.

**Ограничения:** следование можно включить только если артикул не контролируется другим инструментом.

## Контрольные советы и ошибки

- При загрузке Excel: обязательны ключевые поля (Артикул WB / Артикул продавца / id). Не изменяйте структуру шаблона.

- Статус: виртуальный товар подключается автоматически при добавлении хотя бы одного аналога.
- История и отклонения: нажмите **История** или **Отклонения** в соответствующем столбце, чтобы открыть дополнительное окно с подробностями.
- Ошибки репрайсера: при некорректных ценахсмотрите историю или обращайтесь в поддержку с указанием артикула.
- Экспорт всегда сохраняет цветовую индикацию статуса цены (в Excel — цвет/прочерк).

## **Словарь терминов**

**РРЦ (Рекомендуемая розничная цена)** — цена, рекомендованная брендом для продажи товара.

**Репрайсер** — инструмент автоматического изменения цен в соответствии со стратегией (например, следование РРЦ).

**Репрайсер РРЦ** — режим репрайсера, который синхронизирует цены с РРЦ и автоматически обновляет их на маркетплейсе.

**Репрайсер «Следование» (WB)** — режим, при котором сторонние продавцы подключаются к репрайсеру через идентификатор следования и автоматически подстраивают цены под заданную логику.

**Идентификатор следования (WB)** — уникальный код для подключения селлеров к репрайсеру «Следование» на Wildberries.

**Мониторинг** — модуль для отслеживания цен, остатков и отклонений от заданной цены (РРЦ или выбранного типа цены).

**Товары на мониторинге** — артикула, к которым подключён активный контроль цен и аналогов.

**Виртуальные товары** — записи товаров, не привязанные к собственному магазину; используются для мониторинга аналогов и рынка без физического наличия.

**Аналоги / Виртуальные аналоги** — товары-конкуренты, выбранные для сравнения цены и учёта в мониторинге.

**Артикул маркетплейса (Артикул)** — уникальный идентификатор товара, присвоенный маркетплейсом.

**Артикул продавца** — внутреннее название или код товара, используемый самим продавцом.

**Базовая цена** — основная цена товара, отображаемая зачёркнутой на карточке.

**Цена со скидкой / Цена с СПП / Цена с OZON картой / Цена с WB кошельком** — варианты отображаемых цен с учётом маркетплейс-скидок, бонусов или специальных программ.

**WB кошелёк** — тип скидки на Wildberries.

**Отклонения** — разница (в процентном выражении) между мониторинговой ценой и фактической ценой продавца.

**Статус (Вкл/Выкл)** — показывает, подключён ли артикул или его аналог к мониторингу.

**Остатки (FBO / FBS)** — суммарные остатки товара на складах (FBO — склад маркетплейса, FBS — склад продавца/логистики).

**Таблица MPSpace** — таблица, отображающая данные по товарам и виртуальным товарам с возможностью просмотра и работы с информацией по выбранным колонкам.

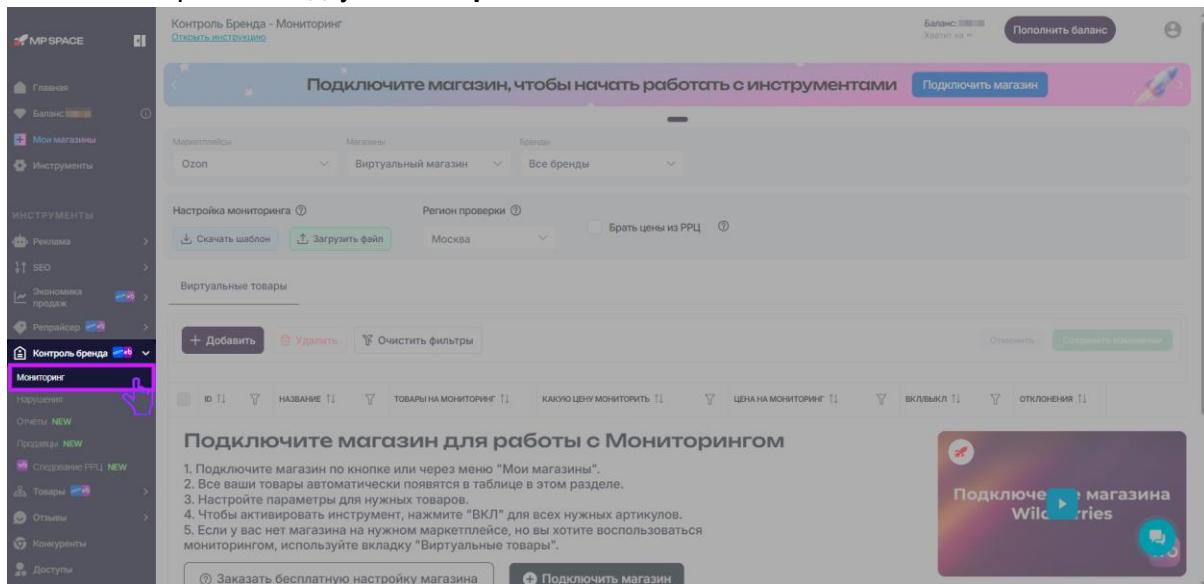
**Шаблон Excel** — файл для массовой загрузки и редактирования данных

# Инструкция по работе со вкладкой Мониторинг

С помощью этой инструкции можно настроить товары для мониторинга и выбрать тип цены для отслеживания. Это обеспечивает отображение цен продавцов и своевременное выявление отклонений от РРЦ.

## Как перейти на вкладку Мониторинг

1. Перейдите в сервис **MPSpace** и войдите в личный кабинет.
2. В меню слева откройте раздел **Контроль бренда**.
3. Выберите вкладку **Мониторинг**.

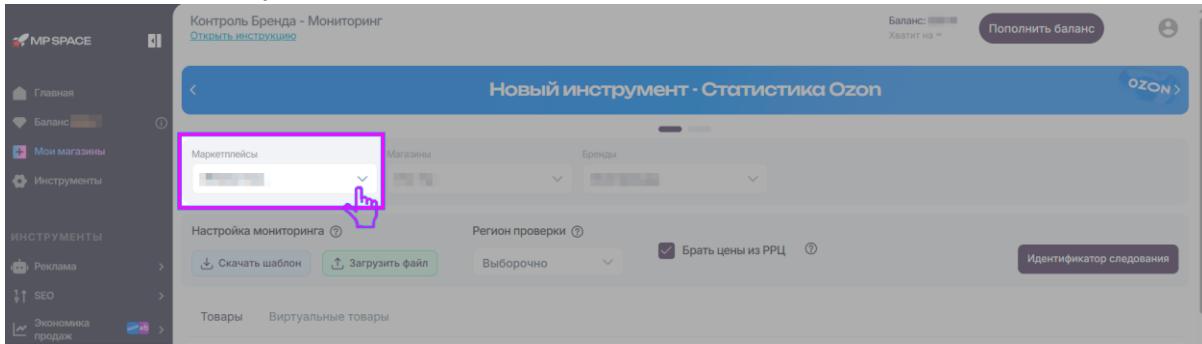


# Подготовка товаров к мониторингу

## Выбор маркетплейса

Чтобы выбрать маркетплейс:

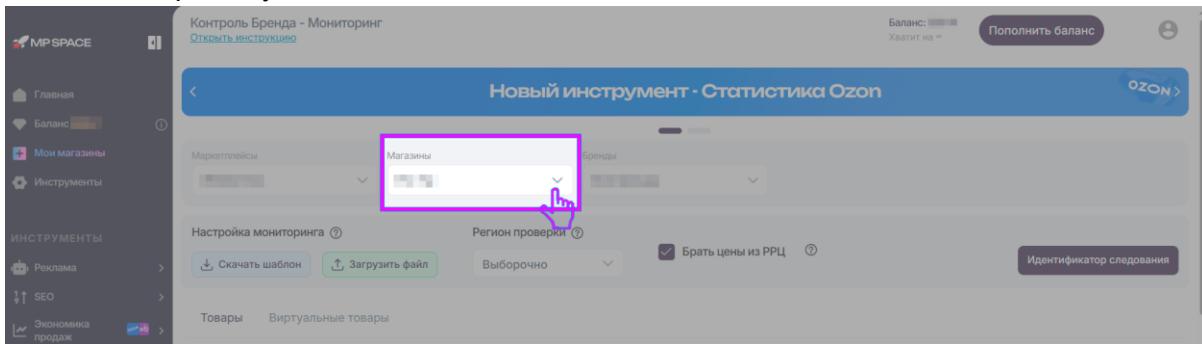
1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Маркетплейсы**.
2. Выберите нужный маркетплейс.



## Выбор магазина

Чтобы выбрать магазин:

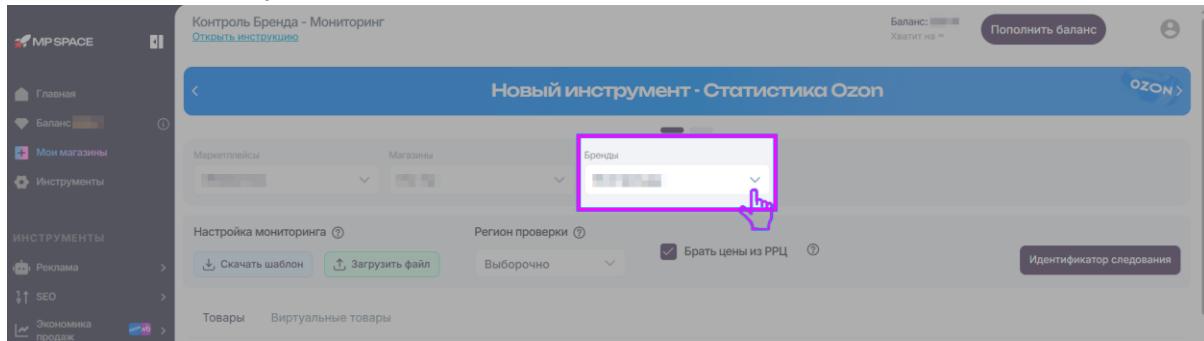
1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Магазины**.
2. Выберите нужный магазин.



## Фильтрация товаров

Для сокращения списка товаров и ускорения настройки:

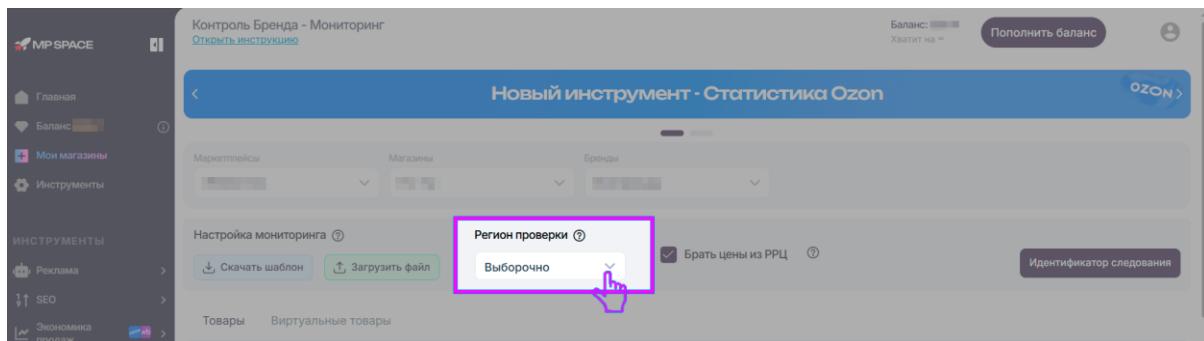
1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Бренды**.
2. Выберите нужный бренд.



## Настройка мониторинга

### Регион проверки

1. Выберите, по какому региону репрайсер будет проверять цены конкурентов:
  - **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно;
  - **Другие регионы** — применяется ко всем товарам сразу.
2. Нажмите **Сохранить**.



**Важно:** при выборе варианта, отличного от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам недоступны.

**Примечание:** Если нужного региона нет в списке, напишите в техподдержку, и мы сможем его добавить.

### Брать цены из РРЦ

**Обратите внимание:** настройка доступна только при включённом Репрайсере РРЦ. Подробности о его использовании смотрите в инструкции [по работе с репрайсером РРЦ WB](#).

1. Включите опцию Брать цены из РРЦ.
2. Нажмите **Сохранить**.

Контроль Бренда - Мониторинг  
Открыть инструкцию

Новый инструмент - Статистика Ozon

Маркетплейсы Магазины Бренды

Настройка мониторинга ② Регион проверки ②

Скачать шаблон Загрузить файл Выборочно

Брать цены из РРЦ ②

Идентификатор следования

## Идентификатор следования (WB)

**Важно:** доступно только при выборе маркетплейса *Wildberries*.

Идентификатор следования позволяет селлерам подключаться к репрайсеру

**Следование РРЦ.**

### 1. Нажмите Идентификатор следования.

Контроль Бренда - Мониторинг  
Открыть инструкцию

Новый инструмент - Статистика Ozon

Маркетплейсы Магазины Бренды

Настройка мониторинга ② Регион проверки ②

Скачать шаблон Загрузить файл Выборочно

Брать цены из РРЦ ②

Идентификатор следования

### 2. В открывшемся окне:

- **Введите** имя идентификатора. Это имя будет отображаться у селлеров при подключении к репрайсеру следования.
- Нажмите **Генерировать**.
- Нажмите **Копировать** и отправьте полученный код селлерам для подключения репрайсера следования.
- Чтобы обновить имя идентификатора, нажмите **Редактировать**.

Идентификатор для следования

Введите название

Идентификатор

Генерировать

# Добавление товаров на мониторинг

## Работа через таблицу MPSpace

В таблице **MPSpace** вы можете добавлять товары для мониторинга, выбирать тип цены и контролировать, какие товары отслеживаются.

### Содержание таблицы

#### Вкладки

- Товары
- Виртуальные товары

#### Товары

Информационные столбцы на вкладке Товары

**Важно:** редактирование данных в информационных столбцах недоступно.

#### Основные данные о товаре:

- **Фото** — фотография товара
- **Артикул продавца** — название товара, которое определяет продавец
- **Артикул** — артикул, который товару присваивает маркетплейс
- **Название** — название из карточки товара
- **Бренд** — название бренда

#### Цены:

- **Базовая цена** — базовая цена, которую покупатели видят зачёркнутой
- **Цена с СПП/Цена со скидкой OZON** — цена товара с учётом скидки
- **Цена с кошельком WB/Цена с OZON картой** — специальные типы цен с учётом бонусов или скидок маркетплейса

#### Остатки:

- **Остатки** — сумма остатков FBO и FBS

#### Отклонения

В дополнительном окне можно посмотреть данные о товаре, историю изменений и отклонения цен от РРЦ.

Столбцы для заполнения на вкладке Товары

#### Товары на мониторинг

В дополнительном окне добавления товаров на мониторинг вы можете добавить артикул, посмотреть его данные и таблицу добавленных артикулов, увидеть отклонения цен от РРЦ, включить мониторинг и удалить артикул.

## **WB кошелёк (WB)**

**Важно:** доступно только при выборе маркетплейса *Wildberries*.

Тип скидки, которая учитывается при мониторинге цен артикула на Wildberries.

## **Какую цену мониторить**

Тип цены, который используется для мониторинга артикула.

## **Цена на мониторинг**

Цена, по которой ведётся мониторинг артикула.

## **Вкл/Выкл**

Статус подключения мониторинга цены артикула (включён/выключён).

## **Виртуальные товары**

Для мониторинга товаров, которых нет в вашем магазине, или если у вас нет подключённых магазинов.

**Важно:** подробные шаги по подключению магазина смотрите в инструкции «[Подключение магазина](#)».

Информационные столбцы на вкладке Виртуальные товары

**Важно:** редактирование данных в информационных столбцах недоступно.

## **Основные данные о товаре:**

- **ID** — уникальный идентификатор артикула в системе
- **Название** — название товара, которое определяет продавец

## **WB кошелёк (WB)**

**Важно:** доступно только при выборе маркетплейса *Wildberries*.

Тип скидки, выбранный при добавлении артикула.

## **Какую цену мониторить**

Тип цены, выбранный при добавлении артикула.

## **Цена на мониторинг**

Цена, указанная при добавлении артикула.

## **Отклонения**

В дополнительном окне можно посмотреть данные о товаре, историю изменений и отклонения цен от РРЦ.

Столбцы для заполнения на вкладке Виртуальные товары

## **Выбор артикула**

Позволяет выбрать артикул для дальнейших действий.

## Товары на мониторинг

В дополнительном окне добавления товаров на мониторинг вы можете добавить артикул, посмотреть его данные и таблицу добавленных артикулов, увидеть отклонения цен от РРЦ, включить мониторинг и удалить артикул.

### Вкл/Выкл

Статус подключения мониторинга цены артикула (включён/выключён).

### Редактирование/Удаление

Позволяет изменить данные артикула или удалить его из списка.

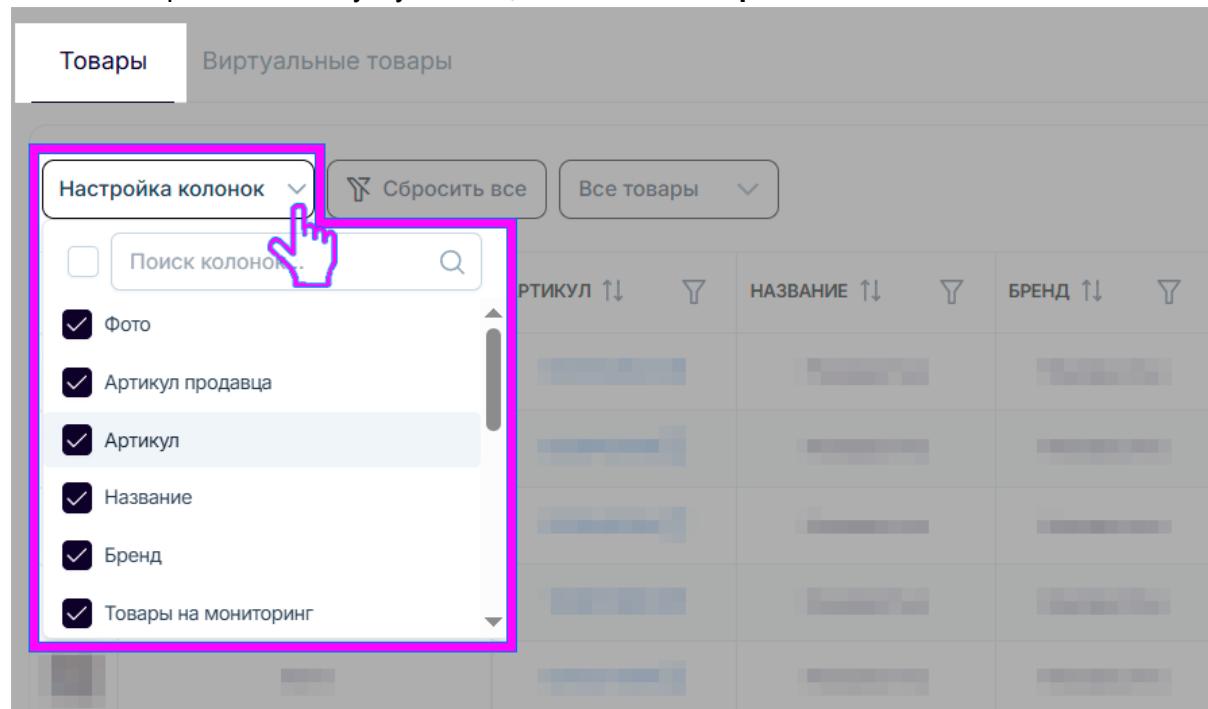
## Дополнительная информация к таблице

- **Всего артикулов** — общее количество артикулов
- **Выбрано артикулов** — количество артикулов, к которым применена фильтрация
- **Товаров на мониторинге** — количество артикулов, подключённых к мониторингу

## Настройка таблицы MPSpace

Общие настройки таблицы для вкладки Товары

1. В верхнем левом углу таблицы нажмите **Настройка колонок**.



2. Выберите нужные столбцы для отображения.
3. Для сброса настроек нажмите **Сбросить все**.

Настройка колонок					Сбросить все	Все товары
ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑↓	АРТИКУЛ ↑↓	НАЗВАНИЕ ↑↓	БРЕНД ↑↓		
[Image]						
[Image]						
[Image]						

4. Для сортировки товаров с остатками выберите вариант из раскрывающегося списка **Все товары**.

Настройка колонок					Сбросить все	Все товары
ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑↓	АРТИКУЛ ↑↓	НАЗВАНИЕ ↑↓	БРЕНД ↑↓		
[Image]						
[Image]						
[Image]						

#### Общие настройки таблицы для вкладки Виртуальные товары

1. Чтобы добавить виртуальный товар, нажмите **Добавить** в верхнем левом углу таблицы.

Товары		Виртуальные товары			
		+ Добавить	Удалить	Очистить фильтры	
	ID ↑↓	Название ↑↓	ТОВАРЫ НА МОНИТОРИНГ ↑↓	WB КОШЕЛЁК ↑↓	КАКУЮ ЦЕНУ МОНИТОРИТЬ ↑↓
			(+ Добавить 3)	Базов. скидка	Цена с WB кошельком

2. Откроется окно «Добавить товар». В нём:

- Введите название товара
- Выберите, какую цену мониторить (варианты зависят от выбранного маркетплейса)
- Только для **Wildberries**:
  - Выберите тип WB-кошелька
- Укажите цену для мониторинга
- Нажмите **Сохранить** — товар будет добавлен в таблицу мониторинга

## Добавить товар

×

### Название товара

### Какую цену мониторить

Базовая цена

▼

### WB кошелек

Без учета кошелька

▼

### Цена на мониторинг



×

 Отмена

✓ Сохранить



**Важно:** статус включения товара в мониторинг активируется автоматически, если добавлен хотя бы один аналог. Отключить его можно в любой момент.

3. Чтобы удалить товары, отметьте нужные позиции в левом столбце и нажмите **Удалить**, затем подтвердите действие.

Товары Виртуальные товары

+ Добавить Удалить Очистить фильтры

ID ↑↓	Название ↑↓	Товары на мониторинг ↑↓	WB кошелёк ↑↓	Какую цену мониторить ↑↓
<input checked="" type="checkbox"/>	[redacted]	[redacted]	Добавить 3 Базов. скидка Цена с WB кошельком	
<input checked="" type="checkbox"/>	[redacted]	[redacted]	Добавить 0 Базов. скидка Цена с WB кошельком	
<input checked="" type="checkbox"/>	[redacted]	[redacted]	Добавить 1 Без учета кошелька Цена с WB кошельком	

4. Чтобы сбросить параметры отбора, нажмите **Очистить фильтры**.

Товары Виртуальные товары

+ Добавить Удалить Очистить фильтры

ID ↑↓	Название ↑↓	Товары на мониторинг ↑↓	Какую цену мониторить ↑↓
<input type="checkbox"/>	[redacted]	[redacted]	Добавить 3 Цена со скидкой Ozon

5. После всех изменений нажмите **Сохранить изменения**.

Товары Виртуальные товары

+ Добавить Удалить Очистить фильтры Отменить Сохранить изменения

ID ↑↓	Название ↑↓	Товары на мониторинг ↑↓	Какую цену мониторить ↑↓	Цена на мониторинг ↑↓	Вкл/выкл ↑↓	Отклонения ↑↓
<input type="checkbox"/>	[redacted]	[redacted]	Добавить 3 Цена со скидкой Ozon		<input checked="" type="checkbox"/>	Посмотреть 3 0 шт
<input type="checkbox"/>	[redacted]	[redacted]	Добавить 0 Базовая цена		<input type="checkbox"/>	Посмотреть 0 0 шт

**Обратите внимание:** если у вас ёщё нет подключенного магазина, нажмите **Подключить магазин** — откроется вкладка для подключения магазина.

## Настройки столбцов

Для применения сортировки и фильтров к столбцам:

- Чтобы отсортировать данные по возрастанию или убыванию, нажмите **Стрелки сортировки** справа от названия столбца.
- Чтобы отфильтровать по содержимому, нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.
  - Фильтр по словам/Числовой фильтр:**
    - выберите **Все условия / Любое из условий**;
    - выберите **Содержание значения в строке**;
    - введите значение;
    - при необходимости добавьте правило;
    - нажмите **Поиск**.
  - Фильтр по значению:** выберите нужное значение. Нажмите **Поиск**.

## Работа со столбцами во вкладке Товары

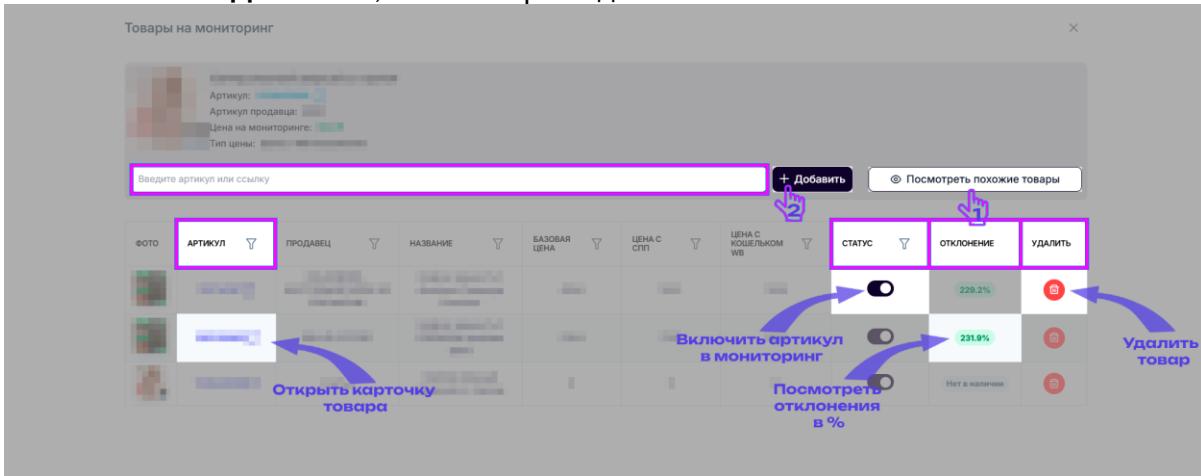
### Артикул

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул WB» для перехода на страницу товара на маркетплейсе.

### Товары на мониторинг

Для включения инструмента **Мониторинг**:

- Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «Товары на мониторинг».
- Нажмите **Добавить**, чтобы открыть дополнительное окно.



### 3. В открывшемся окне:

- для добавления товара откройте карточку на маркетплейсе или нажмите **Посмотреть похожие товары**;
- для добавления нового артикула в поле введите артикул или ссылку на товар и нажмите **Добавить**;
- для просмотра добавленных товаров используйте таблицу;
- для включения мониторинга переведите ползунок **Статус** в положение «Включено»;
- для проверки отклонений от цены на мониторинге посмотрите столбец «Отклонения»;
- для удаления добавленного товара нажмите значок **корзины**.

**Внимание:** только в этом окне можно включить товар на контроль мониторинга.

### Какую цену мониторить

- Выберите тип цены из предложенных вариантов:
  - Wildberries**: базовая цена, цена с СПП, цена с WB кошельком;
  - Ozon**: базовая цена, цена со скидкой Ozon, цена с Ozon картой.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

### Цена на мониторинг

- Установите цену, по которой будет вестись мониторинг.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

### Вкл/Выкл

**Обратите внимание:** артикул автоматически подключается к мониторингу при добавлении хотя бы одного товара. Отключить артикул можно в любое время.

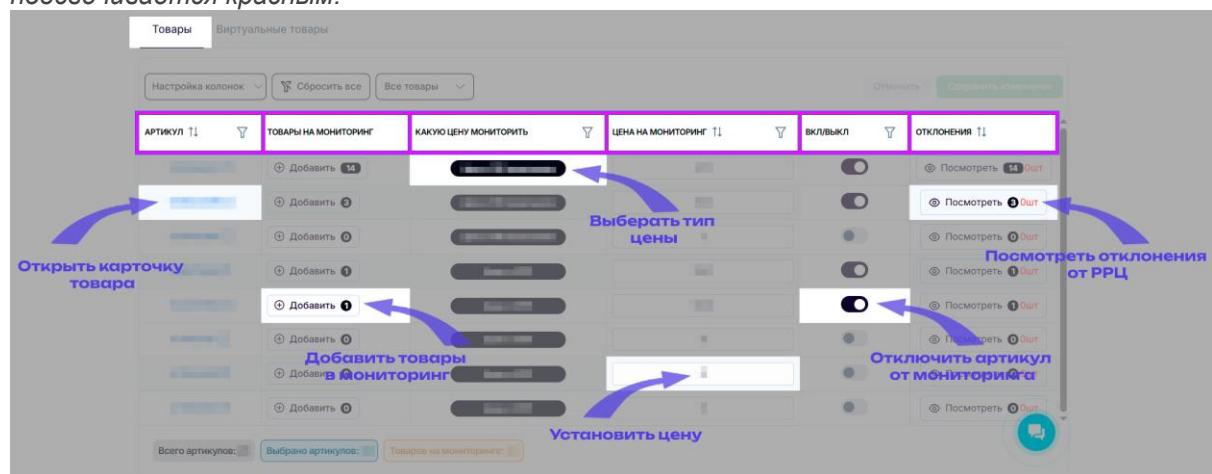
- Чтобы отключить артикул от мониторинга, переведите ползунок в положение **Выключено**. Мониторинг автоматически отключится для всех товаров этого артикула.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

### Отклонения

Для просмотра подробностей по отклонению цены:

- Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «Отклонения».
- Нажмите **Посмотреть**, чтобы открыть дополнительное окно.
- В открывшемся окне посмотрите основные сведения:
  - информация об артикуле с ссылкой на маркетплейс;
  - график и история изменений;
  - статистика и процент отклонения;
  - список товаров на мониторинге.

**Примечание:** если фактическая цена ниже установленной для мониторинга, показатель подсвечивается красным.



## Регион проверки

**Важно:** если в настройках мониторинга выбран вариант, отличный от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам будут недоступны.

- Выберите регион проверки из предложенных вариантов. Мониторинг будет выполняться по этому региону.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

## WB кошелёк

**Важно:** доступно только при выборе маркетплейса *Wildberries*.

- Выберите тип кошелька или фиксированного процента из предложенных вариантов.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

## Работа со столбцами во вкладке Виртуальные товары

### Выбор артикула

- Найдите нужный артикул.
- Отметьте один артикул или выберите все.

### Товары на мониторинг

#### Для включения инструмента Мониторинг:

- Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «Товары на мониторинг».
- Нажмите **Добавить**, чтобы открыть дополнительное окно.
- В открывшемся окне:
  - для добавления товара откройте карточку на маркетплейсе или нажмите **Посмотреть похожие товары**;
  - для добавления нового артикула в поле введите артикул или ссылку на товар и нажмите **Добавить**;
  - для просмотра добавленных товаров используйте таблицу;
  - для включения мониторинга переведите ползунок **Статус** в положение «Включено»;
  - для проверки отклонений от цены на мониторинге посмотрите столбец «Отклонения»;
  - для удаления добавленного товара нажмите значок **корзины**.

**Внимание:** только в этом окне можно включить товар на контроль мониторинга.

Вкл/Выкл

**Обратите внимание:** артикул автоматически подключается к мониторингу при добавлении хотя бы одного товара. Отключить артикул можно в любое время.

- Чтобы отключить артикул от мониторинга, переведите ползунок в положение **Выключено**. При этом автоматически снимается мониторинг со всех товаров.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

## Отклонения

Для просмотра подробностей по отклонению цены:

- Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «Отклонения».
- Нажмите **Посмотреть**, чтобы открыть дополнительное окно.
- В открывшемся окне посмотрите основные сведения:
  - информация об артикуле с ссылкой на маркетплейс;
  - график и история изменений;
  - статистика и процент отклонения;
  - список товаров на мониторинге.

**Примечание:** если фактическая цена ниже установленной для мониторинга, показатель подсвечивается красным.

## Редактирование / Удаление

- Найдите нужный артикул.
- Нажмите значок **Карандаша**, чтобы открыть окно **Редактировать товар**.

3. Чтобы отредактировать виртуальный товар, в окне «Добавить товар»:
  - введите название товара;
  - выберите, какую цену мониторить (варианты зависят от выбранного маркетплейса);
  - только для Wildberries:
    - выберите тип WB-кошелька
  - укажите цену для мониторинга;
  - нажмите **Сохранить**.
4. Для удаления артикула нажмите значок **корзины** и подтвердите удаление.

**Добавить товар** ×

**Название товара**

**Какую цену мониторить**

Базовая цена ▼

**WB кошелек**

Без учета кошелька ▼

**Цена на мониторинг**

X Отмена

 Сохранить

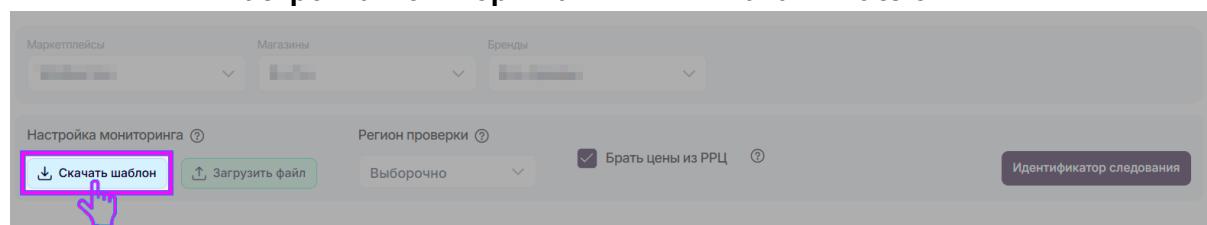
**Важно:** статус включения товара в мониторинг активируется автоматически, если добавлен хотя бы один товар. Отключить его можно в любой момент.

## Дополнительно

### Массовая настройка мониторинга через шаблон

#### Работа с Excel-шаблоном

1. В блоке **Настройка мониторинга** нажмите **Скачать шаблон**.



2. Откройте скачанный файл с помощью Excel или Google Sheets.

## Содержание файла:

- Вкладки:
    - **Товары** — вкладка, где отображаются основные товары и задаются параметры их мониторинга.
    - **Аналоги** — вкладка для добавления и контроля товаров-аналогов.
    - **Виртуальные товары** — вкладка для добавления виртуальных товаров и настройки их параметров мониторинга.
    - **Виртуальные аналоги** — вкладка для добавления и контроля виртуальных товаров-аналогов.
    - **Рассылка** — вкладка для добавления e-mail адресов и управления отправкой уведомлений.
  - **Синие столбцы** содержат данные по артикулам — изменять или заполнять их не нужно.
  - **Зелёные столбцы** предназначены для внесения изменений.

## Как заполнять зелёные столбцы для артикула

### **Важно:**

- Для корректной загрузки файла обязательно должна быть заполнена пара значений **Артикул маркетплейса** и **Артикул продавца**.
  - Нельзя менять структуру шаблона и удалять столбцы (их можно только скрывать).
  - Можно удалять строки.
  - Указывайте только целые числа — дробные округляются автоматически.
  - При наведении на некоторые столбцы появляется подсказка по заполнению.

#### Поля для заполнения на вкладке «Товары»

## **Мониторинг**

- **Какую цену мониторить** — выберите тип цены из предложенных вариантов.  
*Умечание:* можно вводить как численные, так и текстовые значения.
  - **Цена на мониторинг** — укажите цену, от которой будет считаться процент отклонения.

## Регион проверки

Укажите один из доступных регионов.

Поля для заполнения на вкладке «Аналоги»

## Артикул

Укажите артикул вашего товара на.

## **Артикул или ссылка на аналог**

Укажите артикул или ссылку на аналог, цену которого вы хотите мониторить.

## Статус

Определите, будет ли этот аналог учитываться в мониторинге.

- 0 — Выключить мониторинг
  - 1 — Включить мониторинг

**Важно:** по умолчанию мониторинг включен — значение 1.

Поля для заполнения на вкладке «Виртуальные товары»

## Название

Укажите название, которое присваивается виртуальному товару.

## **Мониторинг**

- **Какую цену мониторить** — выберите тип цены из предложенных вариантов.

**Примечание:** можно вводить как численные, так и текстовые значения.

- **Цена на мониторинг** — укажите цену, от которой будет считаться процент отклонения.

## Регион проверки

Укажите один из доступных регионов.

A	B	C	D	E	F	G	H
id	Название	Мониторинг Какую цену мониторить? Цена на мониторинг		Аналоги	Статус	Количество	Регион
1	Ноутбук	10000-15000		0	0	0	Санкт-Петербург
2	Монитор	15000-20000		1	3	0	Москва
3	Компьютер	20000-25000		0	0	0	Санкт-Петербург

Поля для заполнения на вкладке «Виртуальные аналоги»

### Артикул или ссылка Ozon аналога

Укажите артикул или ссылку на аналог, цену которого вы хотите мониторить.

### Статус

Определите, будет ли этот аналог учитываться в мониторинге.

- 0 — Выключить мониторинг
- 1 — Включить мониторинг

**Важно:** по умолчанию мониторинг включен — значение 1.

A	B	C	D	E	F	G	H	I
id	Артикул или ссылка Ozon аналога	Статус	Название	Базовая	Со скидкой	С Ozon картой	Остатки	
1		1						
1		1						
1		1						

< > >| Товары | Аналоги | Виртуальные товары | **Виртуальные аналоги** | Рассылка | +

Поля для заполнения на вкладке «Рассылка»

### Email-адреса

Адрес для рассылки отчётов о мониторинге РРЦ.

### Статус

Определите, будет ли отправляться отчёт на указанный email.

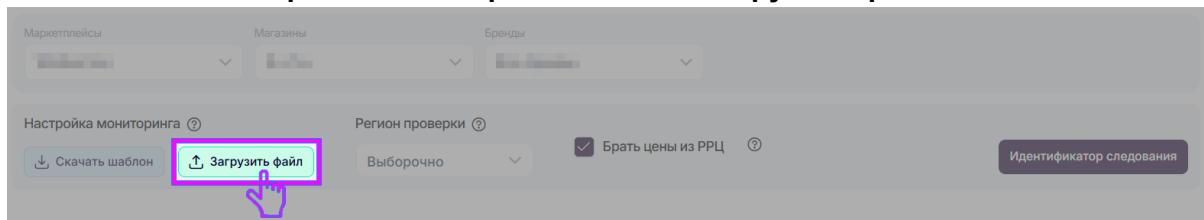
- 0 — Не отправлять
- 1 — Отправлять

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Продавец	Email-адреса	Статус	Время рассылки						
		0	№1 №2 №3 №4 №5						

< > >| Товары | Аналоги | Виртуальные товары | Виртуальные аналоги | **Рассылка** | +

## Загрузка Excel-шаблона

1. В блоке **Настройка мониторинга** нажмите **Загрузить файл**.



2. Выберите подготовленный Excel-файл.
3. Сервис проверит содержимое:
  - Если найдены ошибки, появится сообщение «Ошибка» → исправьте и загрузите повторно.
  - Артикулы без ошибок будут обработаны автоматически.

**Примечание:** изменения не применяются, пока в файле есть ошибки.

# Инструкция по работе со вкладкой Нарушения

С помощью этой инструкции вы научитесь работать с вкладкой **Нарушения**.

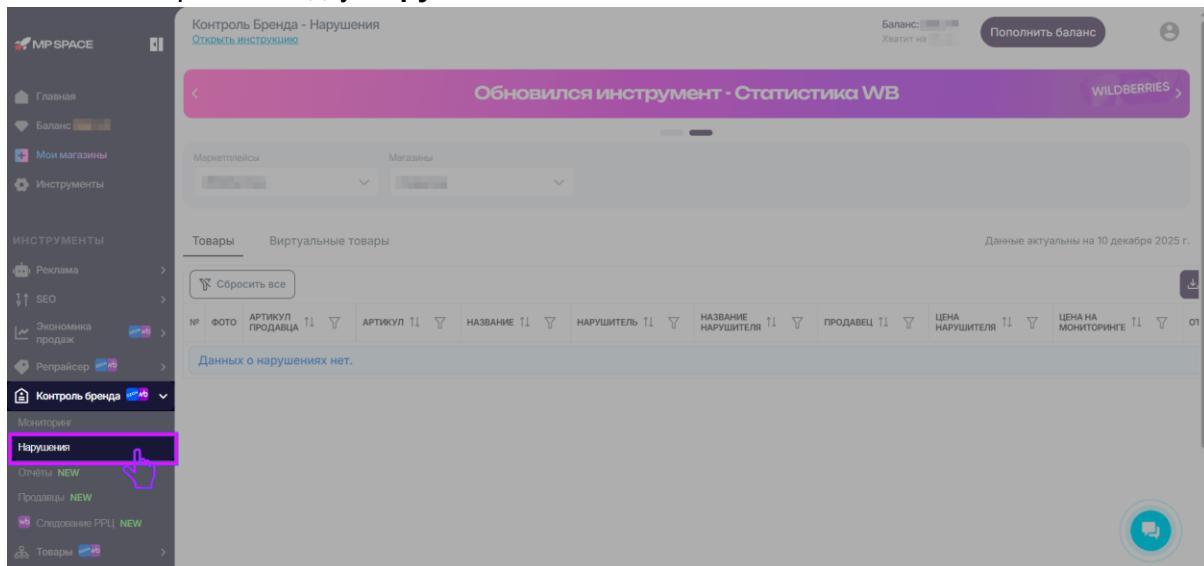
Просматривать артикулы с отклонениями от РРЦ в таблице или скачивать их в формате Excel.

## Важно:

- В таблице отображаются только текущие нарушения, выявленные при последней проверке.
- Вкладка служит быстрым отчётом — показывает актуальную ситуацию на момент последней проверки.
- Для анализа нарушений за другие даты или время используйте вкладку «Продавцы».

## Как перейти на вкладку Нарушения

1. Перейдите в сервис **MPSpace** и войдите в личный кабинет.
2. В меню слева откройте раздел **Контроль бренда**.
3. Выберите вкладку **Нарушения**.

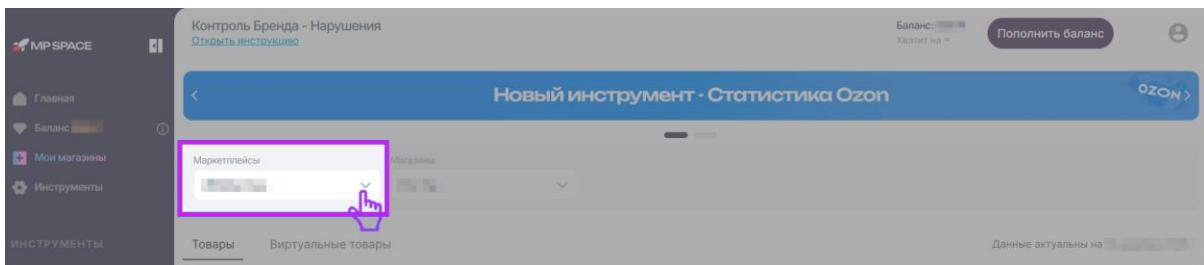


## Перед просмотром товаров с нарушениями

**Важно:** для того чтобы в таблице отображались товары с нарушениями, сначала добавьте товары на мониторинг. Как это сделать, смотрите в *Инструкции по работе со вкладкой Мониторинг*.

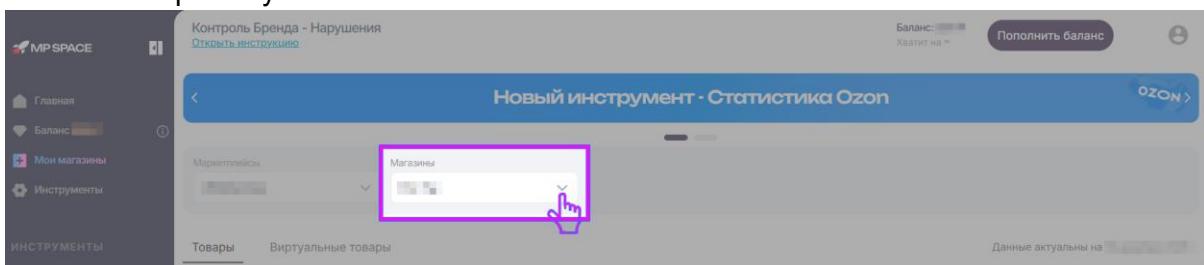
### Выбор маркетплейса

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Маркетплейсы**.
2. Выберите нужный маркетплейс.



## Выбор магазина

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Магазины**.
2. Выберите нужный магазин.



## Информация о товарах с нарушениями

### Таблица нарушений MPSpace

В таблице **MPSpace** отображаются товары с нарушениями, информация о цене, продавце и процент отклонения от цены на мониторинг.

#### Содержание таблицы

##### Вкладки

- Товары
- Виртуальные товары

##### Столбцы на вкладке Товары

**Важно:** редактирование данных в этих столбцах недоступно.

##### Основные данные о товаре:

- **№** — порядковый номер товара в таблице
- **Фото** — фотография товара
- **Артикул продавца** — название товара, которое определяет продавец
- **Артикул** — артикул, который товару присваивает маркетплейс
- **Название** — название из карточки товара

##### Данные о нарушителях:

- **Нарушитель** — артикул на маркетплейсе, имеющий нарушения
- **Название нарушителя** — название товара из карточки с нарушениями
- **Продавец** — название продавца у которого зафиксировано нарушение

## **Цены:**

- **Цена нарушителя** — цена товара на маркетплейсе, по которой зафиксировано нарушение
- **Цена на мониторинге** — цена, заданная для мониторинга товара

## **Отклонение**

Показывает, на сколько процентов цена, указанная для мониторинга, отличается от цены у продавца.

Столбцы на вкладке Виртуальные товары

**Важно:** редактирование данных в этих столбцах недоступно.

## **Основные данные о виртуальном товаре:**

- **№** — порядковый номер товара в таблице
- **Артикул** — артикул, который сервис присваивает товару автоматически
- **Название** — название, которое присваивается виртуальному товару

## **Данные о нарушителях:**

- **Нарушитель** — артикул на маркетплейсе, имеющий нарушения
- **Название нарушителя** — название товара из карточки с нарушениями
- **Продавец** — название продавца у которого зафиксировано нарушение

## **Цены:**

- **Цена нарушителя** — цена товара на маркетплейсе, по которой зафиксировано нарушение
- **Цена на мониторинге** — цена, заданная для мониторинга товара

## **Отклонение**

Показывает, на сколько процентов цена, указанная для мониторинга, отличается от цены у продавца.

Дополнительная информация к таблице

**Всего артикулов** — общее количество артикулов

## **Настройка таблицы**

Общие настройки таблицы

1. Для сброса настроек В верхнем левом углу таблицы нажмите **Сбросить все**.

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ	НАЗВАНИЕ	НАРУШИТЕЛЬ
1					
2					
3					
4					

## Настройки столбцов

Для применения сортировки и фильтров к столбцам:

- Чтобы отсортировать данные по возрастанию или убыванию, нажмите **Стрелки сортировки** справа от названия столбца.
- Чтобы отфильтровать по содержимому, нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.
  - Фильтр по словам/Числовой фильтр:**
    - выберите **Все условия / Любое из условий**;
    - выберите **Содержание значения в строке**;
    - введите значение;
    - при необходимости добавьте правило;
    - нажмите **Поиск**.

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ	НАЗВАНИЕ	НАРУШИТЕЛЬ	НАЗВАНИЕ НАРУШИТЕЛЯ
1						
2						
3						
4						

## Работа с таблицей

### Артикул

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул», чтобы открыть карточку товара на маркетплейсе.

## Нарушитель

Нажмите на ссылку в столбце «Нарушитель», чтобы открыть карточку товара на маркетплейсе.

## Отклонение

Посмотрите отклонение артикула от РРЦ в процентах.

Товары		Виртуальные товары						Данные актуальны на			
№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ	название	нарушитель	название нарушителя	продавец	цена нарушителя	цена на мониторинге	отклонение	
1										-29.73%	
2										-48.4%	
3										-7%	
4										-15.07%	

## Дополнительно

### Выгрузка отчёта о нарушениях в формате Excel

1. В правом верхнем углу таблицы нажмите Скачать excel.

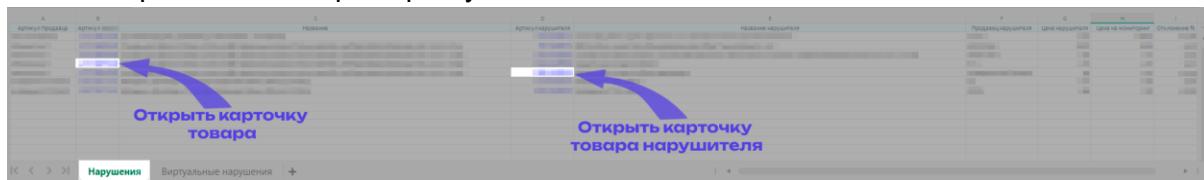
Данные актуальны на			
ПРОДАВЕЦ	ЦЕНА НАРУШИТЕЛЯ	ЦЕНА НА МОНИТОРИНГЕ	ОТКЛОНЕНИЕ
			-29.73%
			-48.4%
			-7%
			-15.07%

2. Откройте файл в Excel или Google Sheets.

- Выберите нужную вкладку:
  - Нарушения
  - Виртуальные нарушения

3. Используйте данные для проверки нарушений и отклонений.

4. При необходимости перейдите в карточку товара или продавца на маркетплейсе через артикул.



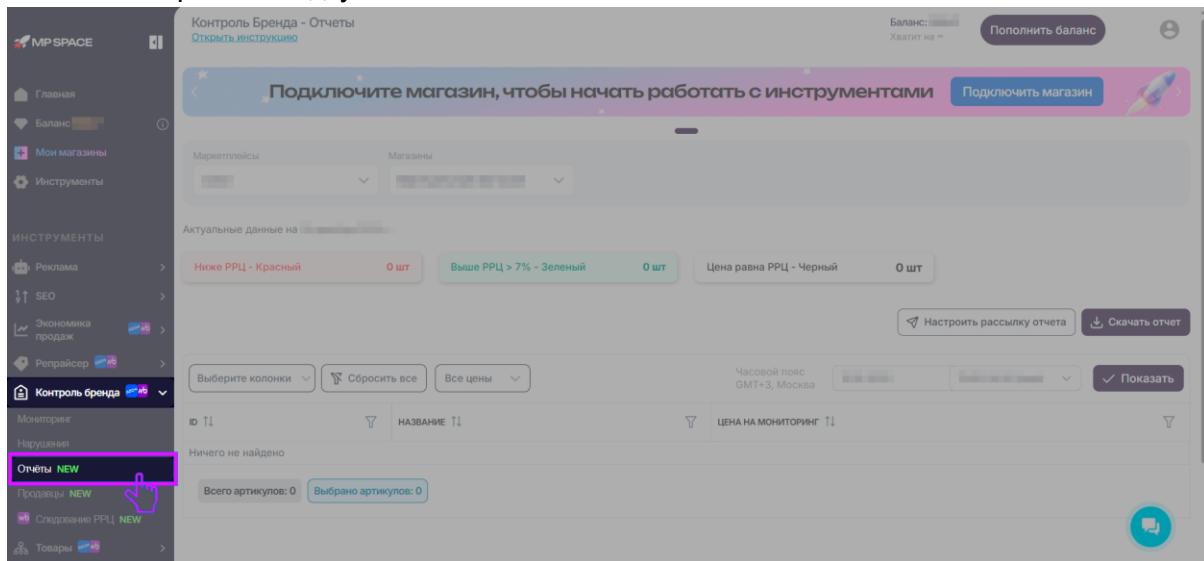
**Примечание:** выгрузка отчёта позволяет анализировать нарушения и отклонения от РРЦ, а также формировать отчёты.

# Инструкция по работе со вкладкой Отчёты

С помощью этой инструкции вы узнаете, как работать со вкладкой **Отчёты**, просматривать отчёты по товарам, отслеживать нарушения цен у продавцов и анализировать данные по каждому товару.

## Как перейти на вкладку Отчёты

- Перейдите в сервис **MPSpace** и войдите в личный кабинет.
- В меню слева откройте раздел **Контроль бренда**.
- Выберите вкладку **Отчёты**.

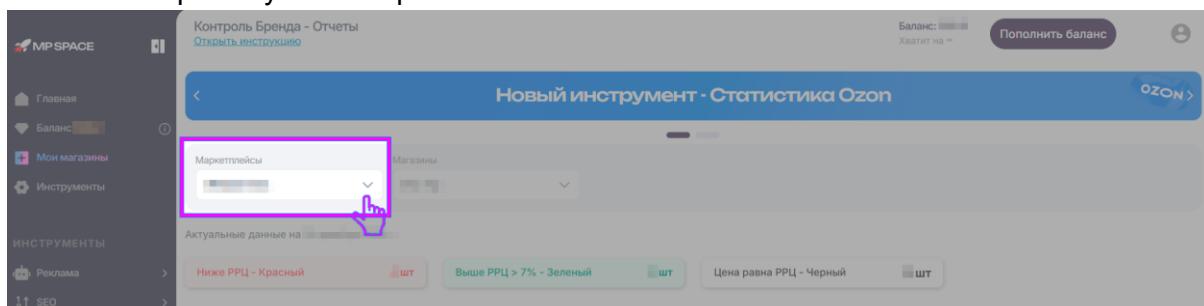


## Перед просмотром отчёта о товарах

**Важно:** чтобы товары отображались в таблице, сначала добавьте их на мониторинг. Подробно о том, как это сделать, смотрите в разделе *Инструкция по работе со вкладкой Мониторинг*.

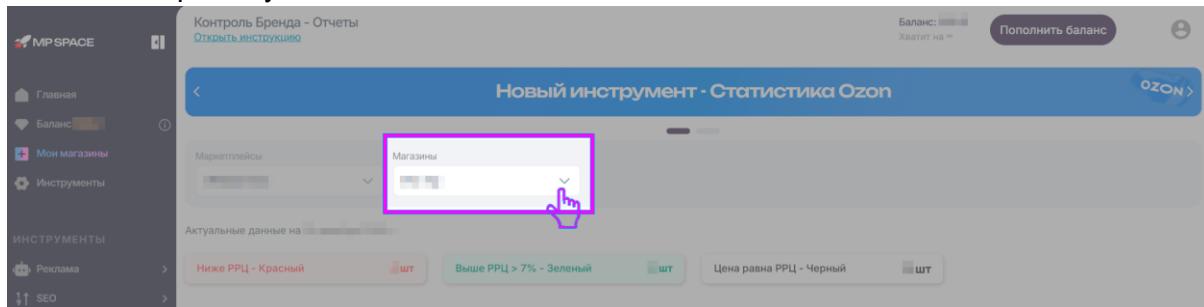
### Выбор маркетплейса

- В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Маркетплейсы**.
- Выберите нужный маркетплейс.



## Выбор магазина

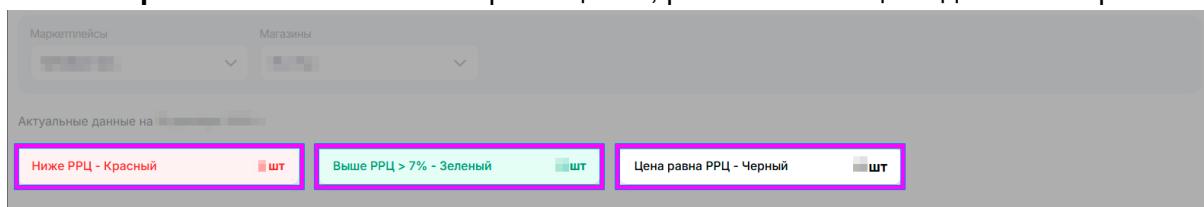
1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Магазины**.
2. Выберите нужный магазин.



## Виджет статистики

Виджет показывает короткую сводку по товарам:

- **Красный** — количество товаров ниже РРЦ
- **Зелёный** — количество товаров выше РРЦ
- **Чёрный** — количество товаров с ценой, равной вашей цене для мониторинга



## Таблица отчёта MP Space

В таблице отчёта отображаются товары на мониторинге: название продавцов, установленные цены, соответствие РРЦ. Можно перейти в карточку товара или карточку продавца для детального просмотра.

### Содержание таблицы

#### Вкладки

- Товары
- Виртуальные товары

#### Столбцы на вкладке Товары

**Важно:** редактирование данных в этих столбцах недоступно.

#### Основные данные о товаре:

- **Фото** — фотография товара
- **Артикул** — артикул, который товару присваивает маркетплейс
- **Артикул продавца** — название товара, которое определяет продавец
- **Название** — название из карточки товара
- **Цена на мониторинг** — цена, заданная для мониторинга товара

### **Данные по продавцу:**

- **Столбцы с названиями продавцов** — содержат названия продавцов, подключённых к мониторингу.
- **Текущая цена** — актуальная цена товара на момент формирования отчёта.

Столбцы на вкладке Виртуальные товары

**Важно:** редактирование данных в этих столбцах недоступно.

### **Основные данные о виртуальном товаре:**

- **ID** — уникальный идентификатор артикула в системе
- **Название** — название товара, которое определяет продавец
- **Цена на мониторинг** — цена, заданная для мониторинга товара

### **Данные по продавцу:**

- **Столбцы с названиями продавцов** — содержат названия продавцов, подключённых к мониторингу.
- **Текущая цена** — актуальная цена товара на момент формирования отчёта.

Дополнительная информация к таблице

- **Всего артикулов** — общее количество артикулов
- **Выбрано артикулов** — количество артикулов, к которым применена фильтрация

Настройка отображения таблицы отчёта MPSpace

Общие настройки таблицы

1. В верхнем левом углу таблицы нажмите **Настройка колонок**.
2. Выберите нужные столбцы для отображения.

Настройка колонок		Сбросить все	Все цены
<input type="checkbox"/> Поиск колонок...			
<input checked="" type="checkbox"/>	[REDACTED]	НАЗВАНИЕ ↑	ЦЕНА НА МОНИТОРИНГ ↑
<input checked="" type="checkbox"/>	[REDACTED]		
<input checked="" type="checkbox"/>	[REDACTED]		
<input checked="" type="checkbox"/>	[REDACTED]		
<input type="checkbox"/>	[REDACTED]		
<input type="checkbox"/>	[REDACTED]		

3. Для сброса настроек нажмите **Сбросить все**.

Настройка колонок		Сбросить все	Все цены
ФОТО	АРТИКУЛ ↑	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	НАЗВАНИЕ ↑
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

4. В раскрывающемся списке «Все цены» выберите вариант **Только нарушения**, чтобы показать товары с нарушениями.

Настройка колонок

Сбросить все

Только нарушения

Все цены

Только нарушения

### Установка Даты и Времени для отчёта

В верхнем правом углу таблицы отображается текущая дата.

1. Нажмите на дату, чтобы открыть **Календарь** и выбрать нужный день.
2. Выберите **Часовой промежуток** из предложенных вариантов.

Часовой пояс  
GMT+3, Москва

01.11.2025

00:00-01:00 (мск)

Показать

**Обратите внимание:** все даты и время отображаются в часовом поясе GMT+3 (Москва).

### Настройки столбцов

Для применения сортировки и фильтров к столбцам:

- Чтобы отсортировать данные по возрастанию или убыванию, нажмите **Стрелки сортировки** справа от названия столбца.
- Чтобы отфильтровать по содержимому, нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.
  - **Фильтр по словам/Числовой фильтр:**
    - выберите **Все условия / Любое из условий**;
    - выберите **Содержание значения в строке**;
    - введите значение;
    - при необходимости добавьте правило;
    - нажмите **Поиск**.

## Работа с таблицей

### **Важно:**

- Если продавец не продаёт данный товар, в ячейке будет **прочерк**.
- Цвет цены соответствует виджету: **красный** — ниже РРЦ, **зелёный** — выше РРЦ, **чёрный** — равна РРЦ, **прочерк** — нет в наличии.
- При наведении на цену отображается **точное время проверки**.
- Проверка цен происходит в течение часа; разные артикулы могут проверяться в разное время.

### Артикул

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул», чтобы открыть карточку товара на маркетплейсе.

### Столбцы с названиями продавцов

- При наведении на заголовок столбца отображается подсказка с полным названием продавца.
- При наведении на значение цены в этом столбце отображается подсказка с информацией о:
  - цене на контроле,
  - текущей цене,
  - отклонении в процентах,
  - дате и времени последней проверки цены.
- При нажатии на цену открывается карточка товара на маркетплейсе.

## Дополнительно

Рассылка отчётов о нарушениях продавцам

1. В правом верхнем углу таблицы нажмите **Настроить рассылку отчета**, чтобы открыть дополнительное окно.

2. Во вкладке «Отправка через email»:

- нажмите **Добавить время**;
- выберите подходящее время из предложенных вариантов;
- при необходимости удалите время с помощью значка **Корзины**.

**Примечание:** можно настроить до 5 отправок в сутки.

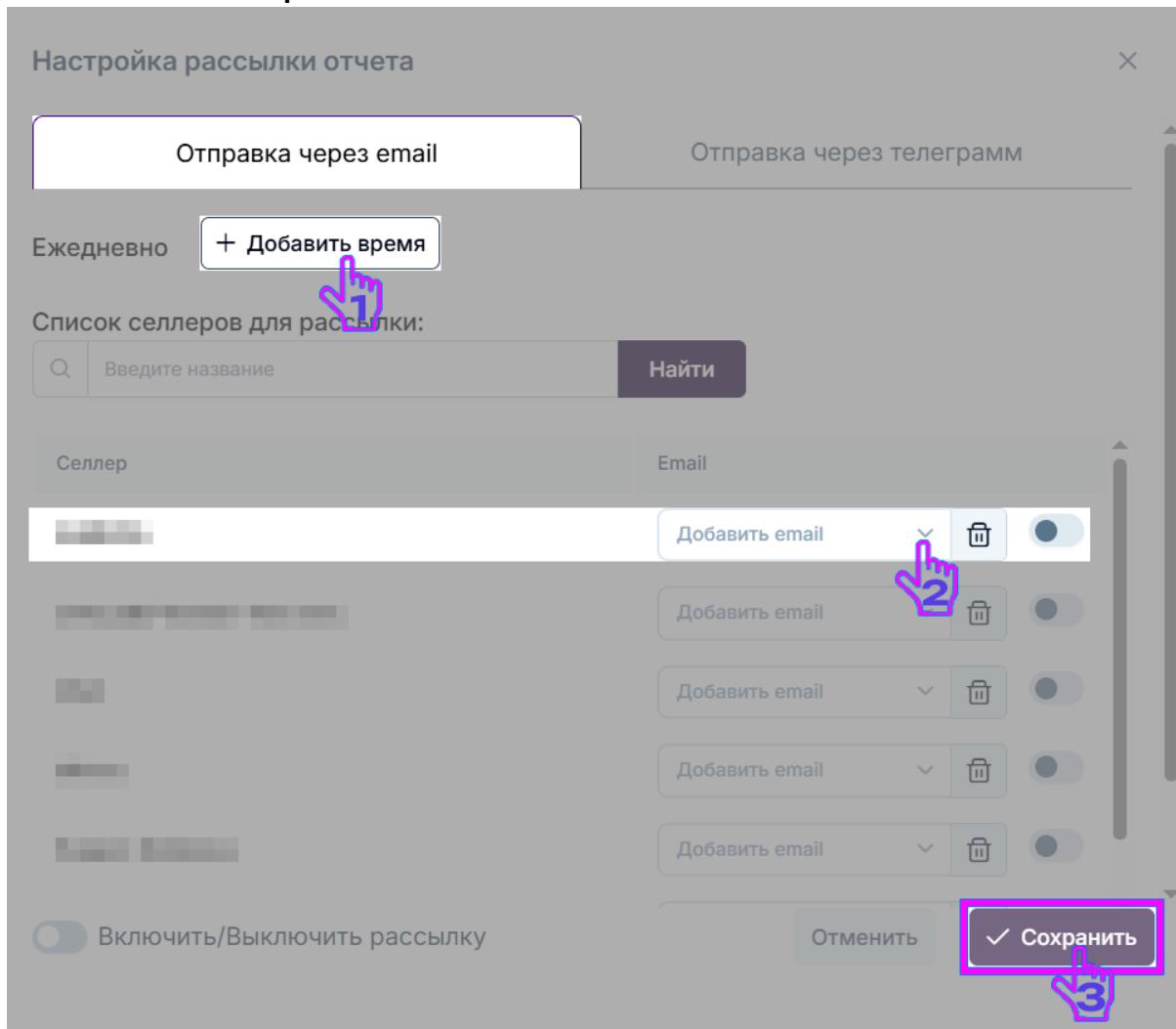
- в столбце «Селлер» отобразятся продавцы, добавленные на мониторинг;
- найдите нужного продавца с помощью прокрутки или поля поиска;
- в столбце «Email» нажмите **Добавить email**;
- в появившемся окне укажите адрес и нажмите **Добавить**.

**Важно:** после добавления хотя бы одного email рассылка для продавца включается автоматически.

- чтобы отключить рассылку для конкретного адреса, переведите ползунок рядом с ним в положение **Выкл**;
- чтобы удалить адрес, нажмите значок **Корзины**.

**Примечание:** ползунок «Включить/Выключить рассылку» в левом нижнем углу включает или отключает **Все добавленные адреса одновременно**. Чтобы управлять отдельными адресами, используйте ползунки рядом с ними.

3. Переведите общий ползунок «Включить/Выключить рассылку» в положение **Вкл**.
4. Нажмите **Сохранить**.



## Выгрузка отчёта в формате Excel

1. В правом верхнем углу таблицы нажмите «Скачать отчёт», чтобы сохранить файл.

2. Откройте файл в **Excel** или **Google Sheets**.
3. Выберите нужную вкладку:
  - **Товары**
  - **Виртуальные товары**
4. Используйте данные для проверки цен и выявления отклонений:
  - В ячейках указаны актуальные цены.
  - Цвет ячеек показывает статус цены: **красный** — ниже РРЦ, **зелёный** — выше РРЦ, **прочерк** — данных нет.
  - При наведении на ячейку появляется **подсказка с дополнительной информацией**: название продавца, дата и время проверки, цена на мониторинге, актуальная цена, отклонение в %.
5. При необходимости перейдите в карточку товара на маркетплейсе через артикул.

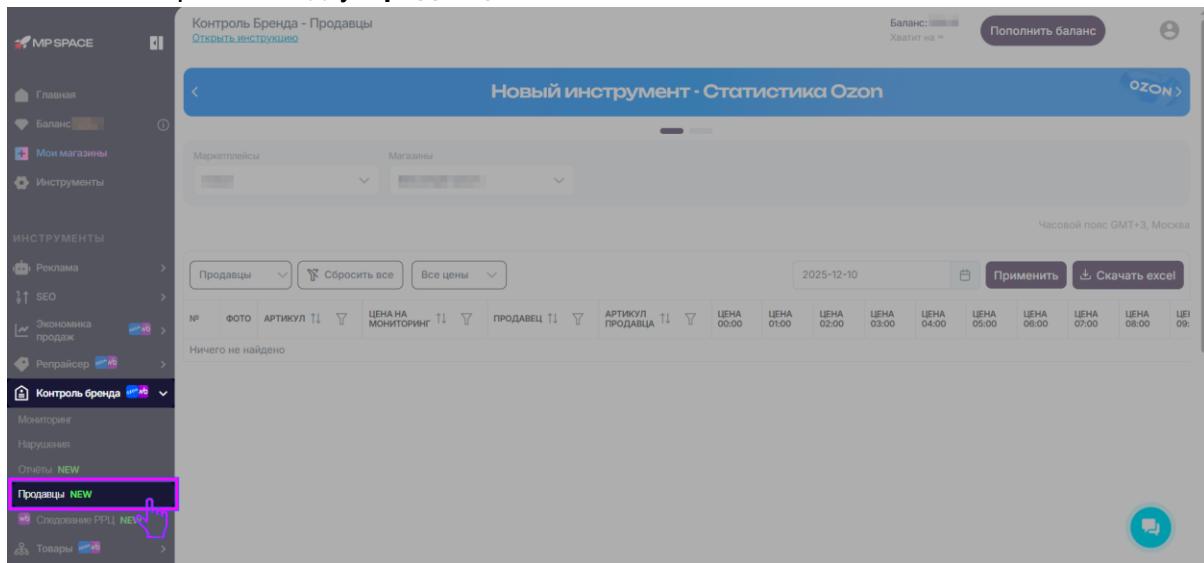
**Примечание:** выгрузка отчёта позволяет анализировать актуальные цены, отслеживать отклонения от РРЦ и формировать отчёты.

# Инструкция по работе со вкладкой Продавцы

С помощью этой инструкции вы узнаете, как работать со вкладкой **Продавцы**, просматривать почасовые изменения цен по каждому артикулу, выявлять ценовые отклонения и контролировать активность продавцов в течение дня.

## Как перейти на вкладку Продавцы

- Перейдите в сервис **MPSpace** и войдите в личный кабинет.
- В меню слева откройте раздел **Контроль бренда**.
- Выберите вкладку **Продавцы**.

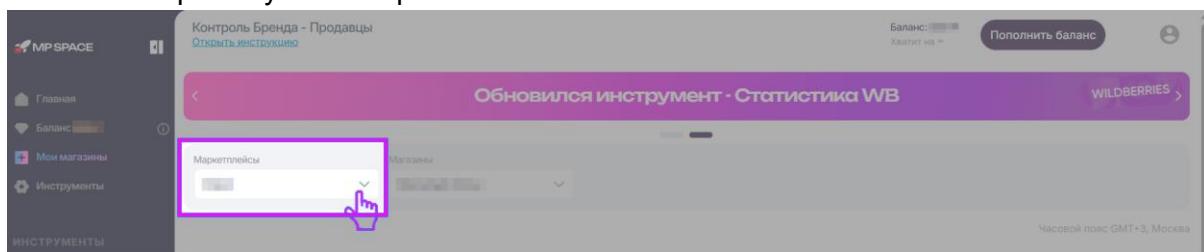


## Перед просмотром данных во вкладке Продавцы

**Важно:** чтобы отображалась почасовая динамика цен товаров по продавцам, сначала добавьте товары на мониторинг. Подробно о том, как это сделать, смотрите в разделе «Инструкция по работе со вкладкой Мониторинг».

### Выбор маркетплейса

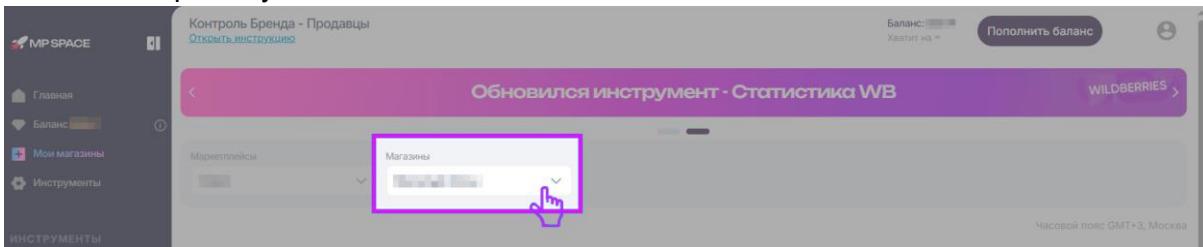
- В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Маркетплейсы**.
- Выберите нужный маркетплейс.



### Выбор магазина

- В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Магазины**.

## 2. Выберите нужный магазин.



## Таблица отчёта по продавцам MPSpace

В таблице отображаются все продавцы и их товары на мониторинге. При необходимости можно отфильтровать конкретного продавца и увидеть динамику изменения цен и нарушения за выбранные сутки, что позволяет быстро оценить ситуацию по товарам.

### Содержание таблицы

**Важно:** редактирование данных в этих столбцах недоступно.

#### Основные данные о товаре:

- № — порядковый номер товара в таблице
- Фото — фотография товара
- Артикул — артикул, который вашему товару присваивает маркетплейс
- Цена на мониторинг — цена, заданная для мониторинга товара
- Продавец — название магазина или бренда продавца
- Артикул продавца — артикул, который маркетплейс присваивает товару продавца

#### Цены по времени:

- Цена/Время — цена товара на момент последней проверки в указанном часе

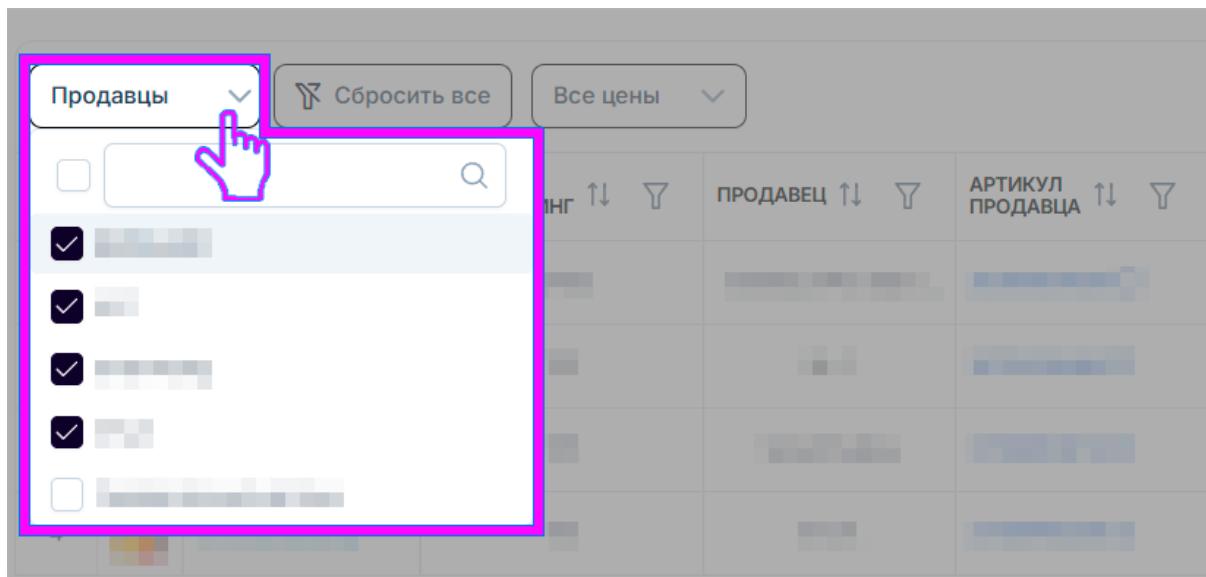
### Дополнительная информация к таблице

- Всего артикулов — общее количество артикулов
- Выбрано артикулов — количество артикулов, к которым применена фильтрация

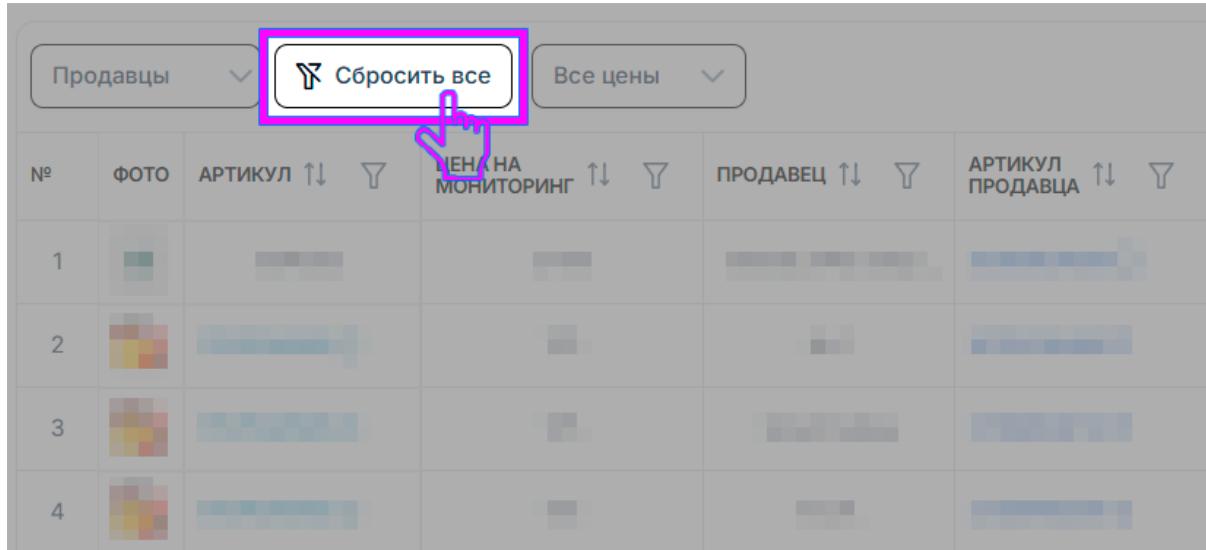
## Настройка таблицы MPSpace

### Общие настройки таблицы

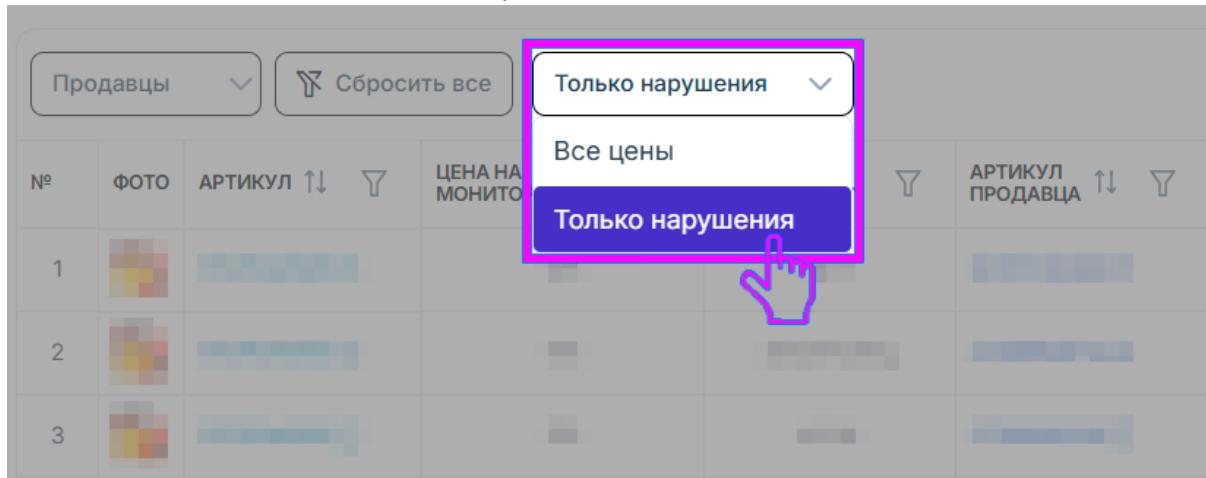
1. В верхнем левом углу таблицы нажмите Продавцы.
2. Выберите нужных продавцов для отображения.



3. Для сброса настроек нажмите **Сбросить все**.



4. В раскрывающемся списке «Все цены» выберите вариант **Только нарушения**, чтобы показать товары с нарушениями.

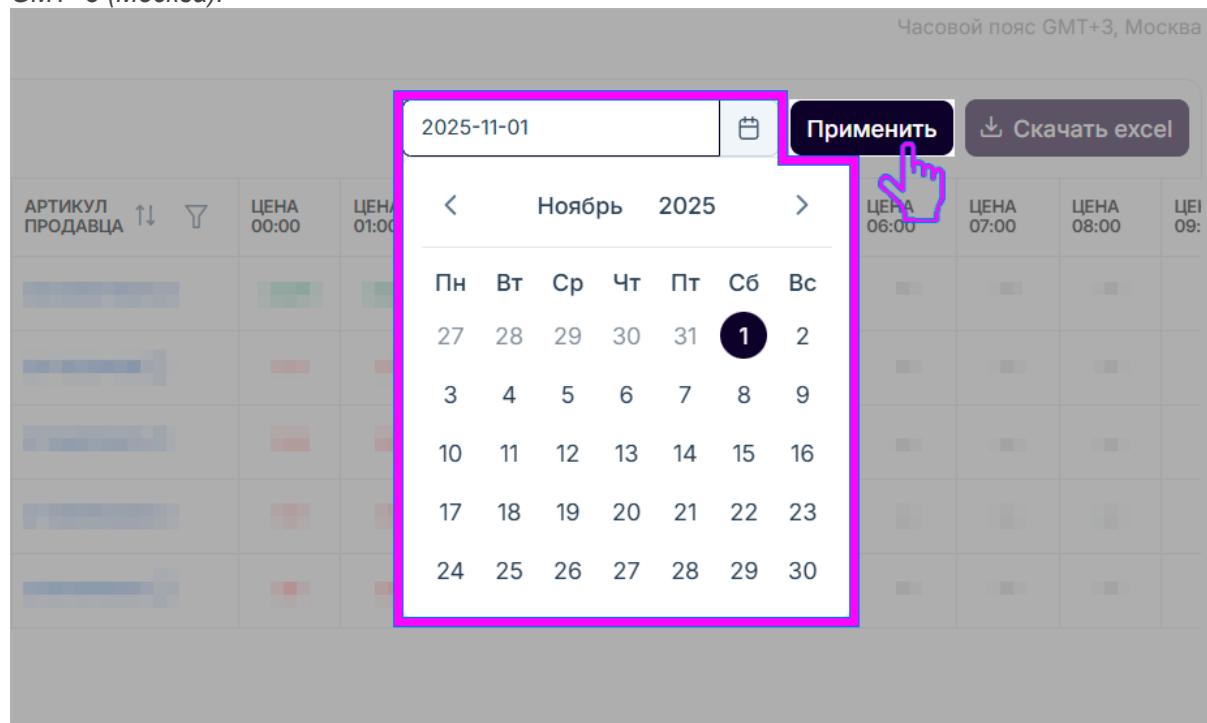


#### Установка Даты отчёта

В верхнем правом углу таблицы отображается текущая дата.

1. Нажмите на дату, чтобы открыть Календарь и выбрать нужный день.
2. Нажмите **Применить**.

**Обратите внимание:** все даты отображаются в часовом поясе GMT+3 (Москва).



## Настройки столбцов

Для применения сортировки и фильтров к столбцам:

- Чтобы отсортировать данные по возрастанию или убыванию, нажмите **Стрелки сортировки** справа от названия столбца.
- Чтобы отфильтровать по содержимому, нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.
  - **Фильтр по словам/Числовой фильтр:**
    - выберите **Содержание значения в строке**;
    - введите значение;
    - при необходимости добавьте правило;
    - нажмите **Поиск**.

№	ФОТО	АРТИКУЛ ↑ ↓	ЦЕНА НА МОНИТОРИНГ ↑ ↓	ПРОДАВЕЦ ↑ ↓	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑ ↓
1		<a href="#">Артикул</a>	<a href="#">Цена на мониторинг</a>	<a href="#">Продавец</a>	<a href="#">Артикул продавца</a>
2		<a href="#">Артикул</a>	<a href="#">Цена на мониторинг</a>	<a href="#">Продавец</a>	<a href="#">Артикул продавца</a>
3		<a href="#">Артикул</a>	<a href="#">Цена на мониторинг</a>	<a href="#">Продавец</a>	<a href="#">Артикул продавца</a>
4		<a href="#">Артикул</a>	<a href="#">Цена на мониторинг</a>	<a href="#">Продавец</a>	<a href="#">Артикул продавца</a>

## Работа с таблицей

### Важно:

- Если товар закончился или ещё не наступил выбранный час суток, в ячейке будет прочерк.
- Таблица позволяет видеть динамику цен по каждому продавцу в течение суток.
- Цвет цены — красный: ниже РРЦ, зелёный: выше РРЦ, чёрный: равна РРЦ.
- При наведении на цену показываются все проверки с временем и ценой за выбранный час.

### Артикул

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул», чтобы открыть карточку товара на маркетплейсе.

### Артикул продавца

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул продавца», чтобы открыть карточку товара продавца на маркетплейсе.

### Столбцы Цена/Время

- При наведении на значение цены в этом столбце отображается подсказка с информацией о:
  - дате и времени последней проверки цены,
  - текущей цене,
  - отклонении в процентах,
  - цене на контроле.

Продавцы		Сбросить все	Все цены													Применить	Скачать excel
№	Фото	Артикул	Цена на мониторинг	Продавец	Артикул продавца	Цена 00:00	Цена 01:00	Цена 02:00	Цена 03:00	Цена 04:00	Цена 05:00	Цена 06:00	Цена 07:00	Цена 08:00	Цена 09:00		
1																	
2																	
3																	

## Дополнительно

Выгрузка отчёта по продавцам в формате Excel

1. В правом верхнем углу таблицы нажмите **Скачать excel**.

ЦЕНА 14:00	ЦЕНА 15:00	ЦЕНА 16:00	ЦЕНА 17:00	ЦЕНА 18:00	ЦЕНА 19:00	ЦЕНА 20:00	ЦЕНА 21:00	ЦЕНА 22:00	ЦЕНА 23:00

2. Откройте сохранённый файл в Excel или Google Sheets.
3. Выберите нужную вкладку:
  - **Всё** — информация по всем продавцам и ценам за выбранные сутки.
  - **Вкладка с названием продавца** — информация по товарам и ценам соответствующего продавца за выбранную дату.
4. Используйте данные для анализа цен и продавцов:
  - В ячейках указаны актуальные цены.
  - Цвет ячеек показывает статус цены:
    - **красный** — ниже РРЦ
    - **зелёный** — выше РРЦ
    - **прочерк** — данных нет
5. При наведении на ячейку появляется **подсказка со всеми изменениями за выбранный час**: для каждой проверки отображаются дата и время, цена на мониторинге, актуальная цена и отклонение.
6. При необходимости перейдите в карточку товара на маркетплейсе через артикул.

A	Артикул основного товара (ID)	Цена на мониторинг	Б	Продавец	В	Артикул продавца	Г	Цена 00:00	Д	Цена 01:00	Е	Цена 02:00	Ж	Цена 03:00	И	Цена 04:00	К	Цена 05:00	Л	Цена 06:00	М	Цена 07:00	

Открыть карточку товара

Открыть карточку товара селлера

Посмотреть подсказку с информацией

**Примечание:** выгрузка отчёта по вкладке «Продавцы» позволяет анализировать динамику цен за каждый час у каждого продавца, отслеживать отклонения от РРЦ и формировать отчёт.

# Инструкция по работе со вкладкой Следование РРЦ

**Внимание:** вкладка «Следование РРЦ» доступна только для товаров и продавцов на маркетплейсе Wildberries.

С помощью этой инструкции вы узнаете, как работать со вкладкой **Следование РРЦ**, автоматически подключиться к ценам производителя, отслеживать их изменения и поддерживать актуальную цену без ручного контроля.

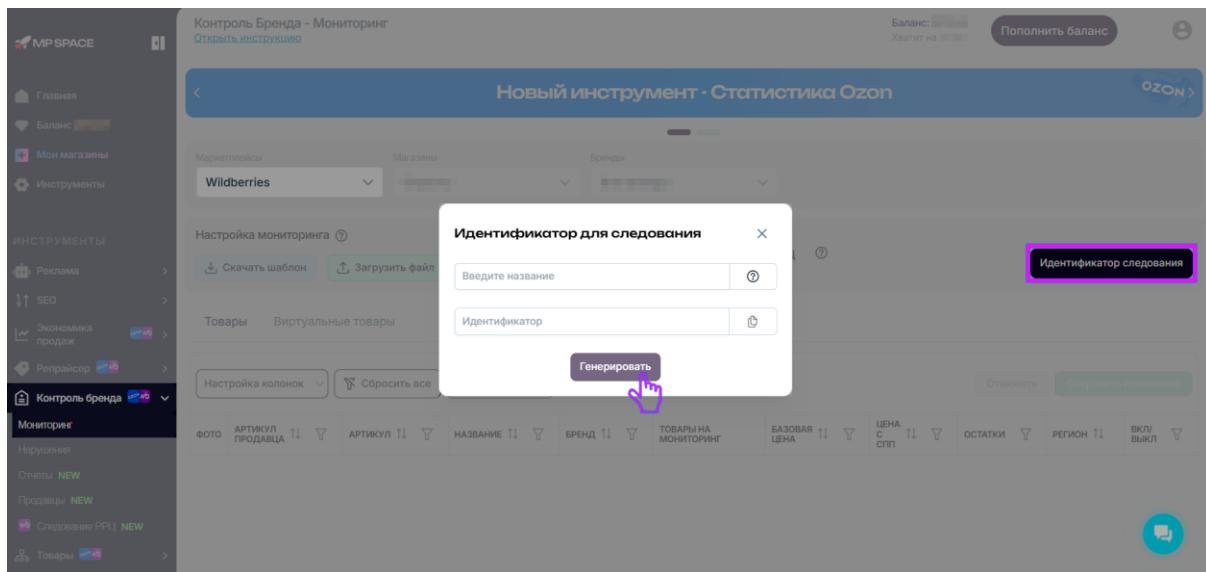
## Принцип работы репрайсера Следование РРЦ

- Репрайсер удерживает **фиксированную цену производителя**, а не цену в карточке товара на маркетплейсе.
- Любые изменения в карточке товара на Wildberries, такие как акции, СПП или другие факторы маркетплейса, **не влияют на цену в репрайсере**, что обеспечивает стабильность и предсказуемость.
- При изменении цены у производителя новые значения **автоматически применяются ко всем подключённым селлерам**.
- Ручное изменение цен или проверка их соответствия **не требуется**.

## Быстрый старт

Для производителей:

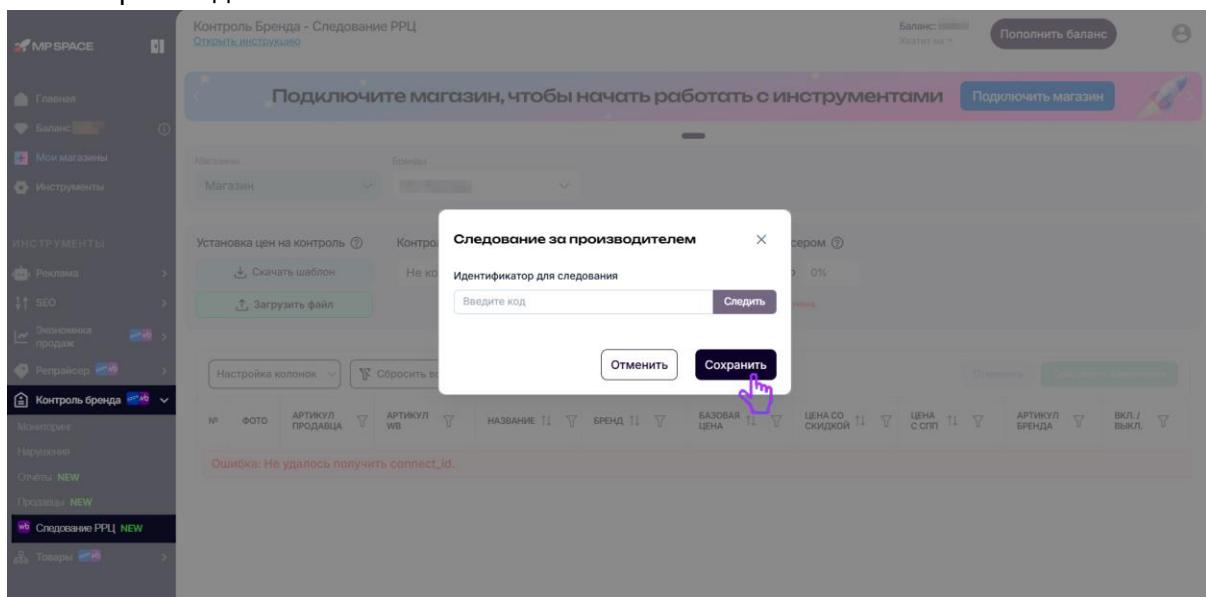
1. Откройте раздел **Контроль бренда** → **Мониторинг**.
2. Нажмите кнопку **Идентификатор следования**.
3. Введите название идентификатора. Это имя будет отображаться у селлеров при подключении к репрайсеру следования.
4. Нажмите **Сгенерировать**.
5. Система создаст уникальный код-идентификатор.
6. Нажмите **Копировать**, чтобы сохранить код в буфер обмена.
7. Отправьте идентификатор селлерам.



**Важно:** чтобы артикулы селлеров подключились к репрайсеру, они должны быть предварительно добавлены на мониторинг у производителя.

### Для селлеров:

1. Откройте раздел **Контроль бренда** → **Следование РРЦ**.
2. Подключите свой магазин.
3. Введите **код-идентификатор**, полученный от производителя, и подтвердите подключение.
4. Ваш магазин начнёт автоматически следовать ценам, установленным производителем.



**Важно:** для начала работы с репрайсером Следование РРЦ необходимо подключить хотя бы один магазин. Подробные шаги описаны в инструкции «Подключение магазина Wildberries».

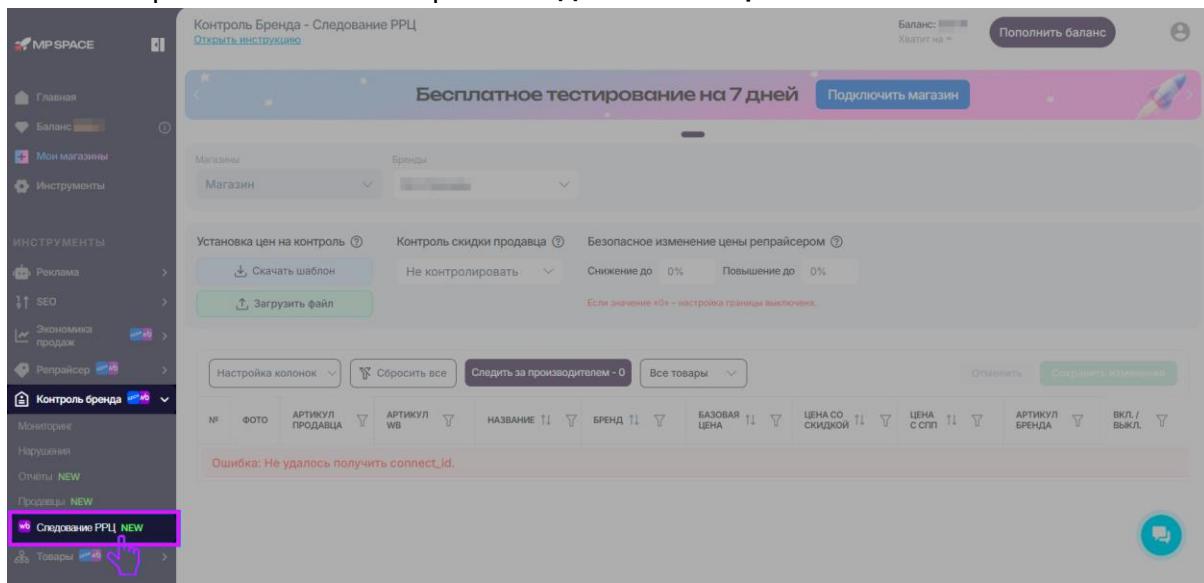
## БАЗОВЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Что нужно для начала работы:

- Аккаунт в MPSpace
- Личный кабинет Wildberries
- Подключенный магазин к сервису MPSpace
- Код-идентификатор

## Как перейти на вкладку Следование РРЦ

1. Перейдите в сервис **MPSpace** и войдите в личный кабинет.
2. В меню слева найдите раздел **Контроль бренда**.
3. Откройте список и выберите **Следование РРЦ**.

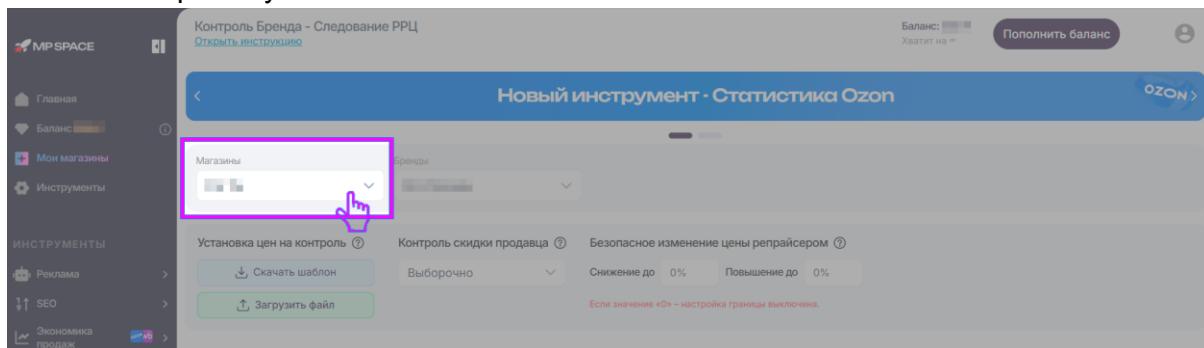


## Настройка репрайсера Следование РРЦ

### Выбор магазина

Выберите нужный магазин:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Магазины**.
2. Выберите нужный магазин.



### Фильтрация товаров

Для сокращения списка товаров и ускорения настройки:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Бренды**.
2. Выберите нужный бренд.

The screenshot shows the 'Brands' dropdown menu open, displaying a list of brands. A pink box highlights the dropdown menu, and a cursor points to the right side of the menu.

## Контроль скидки продавца

1. Выберите, как учитывать скидку продавца:
  - **Не контролировать** — репрайсер может установить любой процент скидки (0–99%);
  - **Задать диапазон** — в полях «От» и «До» укажите минимальную и максимальную скидку; ;
  - **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно.
2. Нажмите **Сохранить**.

The screenshot shows the 'Seller Discount Control' section. A pink box highlights the 'Set discount range' input fields ('From 0%' and 'To 95%') and the 'Set discount range' button. Hand icons with numbers 2 and 1 point to these respective elements. A third hand icon with number 3 points to the 'Save' button.

## Безопасное изменение цены репрайсером

Для того чтобы ограничить изменения цены:

1. Введите значение **Снижение до** — максимально допустимое снижение цены.
2. Введите значение **Повышение до** — максимально допустимое повышение цены.
3. Нажмите **Сохранить**.

The screenshot shows the 'Safe price change by reprice' section. A pink box highlights the 'Decrease to' and 'Increase to' input fields, both set to 0%. Hand icons with numbers 1 and 2 point to these respective fields. A third hand icon with number 3 points to the 'Save' button.

**Важно:** пороги безопасности можно отключить, установив значение «0».

## Следование за РРЦ производителя

### Работа через таблицу MPSpace

В таблице MPSpace вы можете подключить свои артикулы к следованию за РРЦ производителя и задать индивидуальные правила корректировки цен для каждого товара.

#### Содержание таблицы

Информационные столбцы

**Важно:** редактирование данных в информационных столбцах недоступно.

#### Основные данные о товаре:

- **№** — порядковый номер товара в таблице
- **Фото** — фотография товара
- **Артикул WB** — артикул, который товару присваивает Wildberries
- **Название** — название из карточки товара
- **Бренд** — название бренда
- **Артикул бренда** — это артикул товара производителя на маркетплейсе

#### Цены:

- **Базовая цена** — базовая цена, которую покупатели видят зачёркнутой
- **Цена со скидкой** — цена товара до применения СПП
- **Цена с СПП** — цена товара с учётом скидки постоянного покупателя
- **Тип цены следования** — тип цены, по которому артикул следует за РРЦ производителя
- **Цена следования** — цена производителя, за которой следует артикул

#### Остатки:

- **Остатки** — сумма остатков FBO и FBS

#### Контроль скидки

Выбранный способ учета скидки продавца.

#### История

В окне с дополнительной информацией отображается история изменений цен, которые были выполнены репрайсером.

#### Столбцы для заполнения

#### Стратегия

Определяет, как цена товара будет изменяться относительно цены бренда.

### **Мин. цена до СПП**

Минимальная цена со скидкой продавца.

### **Мин. цена после СПП**

Минимальная цена с учётом скидки постоянного покупателя.

### **Макс. цена после СПП**

Максимальная цена с учётом скидки постоянного покупателя.

### **Цена ниже минимальной?**

Определяет, что делать, если контролируемая цена опустится ниже минимальной.

### **Товар заканчивается?**

Определяет, что делать, если товар заканчивается.

### **Вкл/Выкл**

Статус подключения репрайсера следования к управлению ценой артикула (включён/выключён).

Дополнительная информация к таблице

- **Всего артикулов** — общее количество артикулов
- **Выбрано артикулов** — количество артикулов, к которым применена фильтрация
- **Артикулы на сохранение** — все артикулы, к которым были применены изменения

## **Настройка таблицы MPSpace**

Общие настройки таблицы

1. В верхнем левом углу таблицы нажмите **Настройка колонок**.
2. Выберите нужные столбцы для отображения.

Настройка колонок

Сбросить все

Следить за производителем - 2

Все товары

Поиск колонок...

Бренд  
Базовая цена  
Цена со скидкой  
Цена с СПП  
Остатки  
Тип цены следования

НАЗВАНИЕ ↑ ↓

БРЕНД ↑ ↓

БАЗОВАЯ ЦЕНА ↑ ↓

5						
1						
2						
3						
4						

3. Для сброса настроек нажмите **Сбросить все**.

Настройка колонок

Сбросить все

Следить за производителем - 2

Все товары

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ WB	НАЗВАНИЕ	БРЕНД	БАЗОВАЯ ЦЕНА
1						
2						
3						
4						

4. Для сортировки товаров выберите вариант из раскрывающегося списка **Все товары**.

Настройка колонок

Сбросить все

Следить за производителем - 2

Все товары

С остатками

Без остатков

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ WB	НАЗВАНИЕ	БРЕНД	
1						
2						
3						
4						

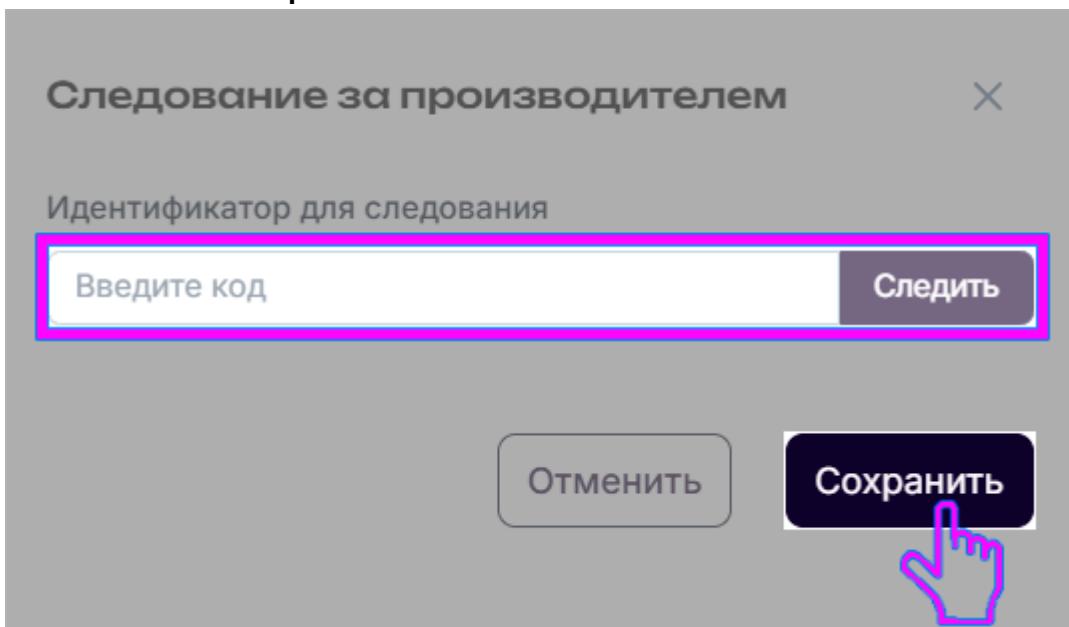
Следить за производителем

Чтобы начать следовать за РРЦ производителя:

1. Нажмите **Следить за производителем**.

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ WB	НАЗВАНИЕ	БРЕНД	БАЗОВАЯ ЦЕНА
1						
2						
3						
4						

2. В окне «Следование за производителем» выберите подходящий способ:
  - о **Если вы добавляете производителя впервые:** введите код-идентификатор и нажмите **Следить**.
  - о **Если производитель уже был добавлен ранее:** выберите его в списке и переведите ползунок в положение **Вкл.**
3. Нажмите **Сохранить**.



## Настройки столбцов

Для применения сортировки и фильтров к столбцам:

- Чтобы отсортировать данные по возрастанию или убыванию, нажмите **Стрелки сортировки** справа от названия столбца.
- Чтобы отфильтровать по содержимому, нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.
  - о **Фильтр по словам/Числовой фильтр:**

- выберите **Все условия / Любой из условий**;
- выберите **Содержание значения в строке**;
- введите значение;
- при необходимости добавьте правило;
- нажмите **Поиск**.

- **Фильтр по значению:** выберите нужное значение. Нажмите **Поиск**.

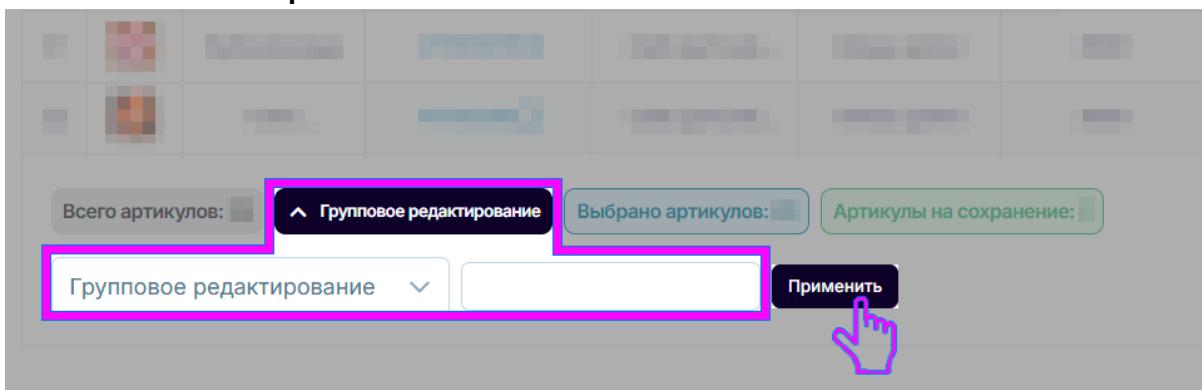
The screenshot shows a table of products with columns: №, ФОТО, АРТИКУЛ ПРОДАВЦА, АРТИКУЛ WB, наименование (with a sort arrow), БРЕНД, БАЗОВАЯ ЦЕНА (with a filter icon), and ЦЕНА СО СКИДКОЙ. A blue arrow labeled 'Сортировка' points to the sort icon in the 'наименование' column. Another blue arrow labeled 'Фильтр' points to the filter icon in the 'БАЗОВАЯ ЦЕНА' column.

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ WB	наименование	БРЕНД	БАЗОВАЯ ЦЕНА	ЦЕНА СО СКИДКОЙ
1							
2							
3							
4							

## Групповое редактирование

**Обратите внимание:** если к столбцу применён фильтр, изменения затронут только отфильтрованные артикулы.

1. Нажмите **Групповое редактирование** внизу таблицы.
2. Выберите название колонки из раскрывающегося списка.
3. Выберите действие внутри колонки из раскрывающегося списка / введите значение.
4. Нажмите **Применить**.
5. Нажмите **Сохранить изменения**.



## Как работать с информационными столбцами

### Артикул WB

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул WB» для перехода на страницу товара на сайте **Wildberries**.

## Артикул бренда

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул бренда», чтобы открыть карточку товара производителя на сайте **Wildberries**.

## История

Чтобы проследить историю изменения цены:

1. Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «История».
2. Нажмите **История**, чтобы открыть дополнительное окно.
3. Посмотрите в открывшемся окне подробности: артикул с ссылкой на товар, ваши цены и цены производителя, комментарии репрайсера.

The screenshot shows a grid of product rows. Two specific columns are highlighted with pink boxes: 'АРТИКУЛ WB' (Artikel WB) and 'ИСТОРИЯ' (History). A blue arrow points from the 'ИСТОРИЯ' column to a tooltip that says 'Посмотреть историю изменения цены' (View price change history). Another blue arrow points from the 'АРТИКУЛ WB' column to a tooltip that says 'Открыть страницу товара производителя' (Open manufacturer's product page). The interface includes various filters at the top and bottom navigation bars.

## Как работать со столбцами для заполнения

### Стратегия

1. Выберите, как цена будет изменяться по отношению к цене бренда:
  - **Цена как у бренда** — цена будет равна цене конкурентов.
  - **Выше цены бренда** — укажите, на сколько рублей цена должна быть выше.
2. Нажмите **Сохранить**.
3. Нажмите **Сохранить изменения**.

### Мин. цена до СПП

1. Введите минимальную цену со скидкой продавца.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер ориентируется на цену бренда, но не снижает цену ниже указанной минимальной.

### Мин. цена после СПП

1. Введите минимальную цену с учётом скидки постоянного покупателя.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер ориентируется на цену бренда, но не снизит цену ниже указанной минимальной.

## Макс. цена после СПП

1. Введите максимальную цену с учётом скидки постоянного покупателя.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер ориентируется на цену бренда, но не повысит цену выше указанной максимальной.

Настройка колонок Сбросить все Следить за производителем - 2 Все товары Отменить Сохранить изменения

№	Фото	Артикул продавца	Артикул WB	Название	Артикул бренда	СТРАТЕГИЯ	МИН. ЦЕНА до СПП	МИН. ЦЕНА после СПП	МАКС. ЦЕНА после СПП	Вкл./Выкл.
						Цена как у бренда				
						Выберите стратегию относительно бренда				
						Ведите мин. цену со скидкой				
						Ведите мин. цену с учётом СПП				
						Ведите макс. цену с учётом СПП				

Всего артикулов: Групповое редактирование Выбрано артикулов: Артикулы на сохранение:

## Контроль скидки (опционально)

**Важно:** если в настройках репрайсера выбран вариант, отличный от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам будут недоступны.

1. Выберите, будет ли репрайсер **контролировать скидку** продавца.
2. Если выбран контроль, задайте диапазон скидок — «От» и «До» в процентах.
3. Нажмите **Сохранить**.
4. Нажмите **Сохранить изменения**.

## Цена ниже минимальной?

**Важно:** действует только при указании минимальной контролируемой цены. Если минимальная цена не задана, настройка не применяется.

1. Выберите, как должен действовать репрайсер, если цена следования станет ниже минимальной.
  - **Не меняем цену** — цена не меняется
  - **Выставляем мин. цену** — цена опускается до минимальной
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

## Товар заканчивается?

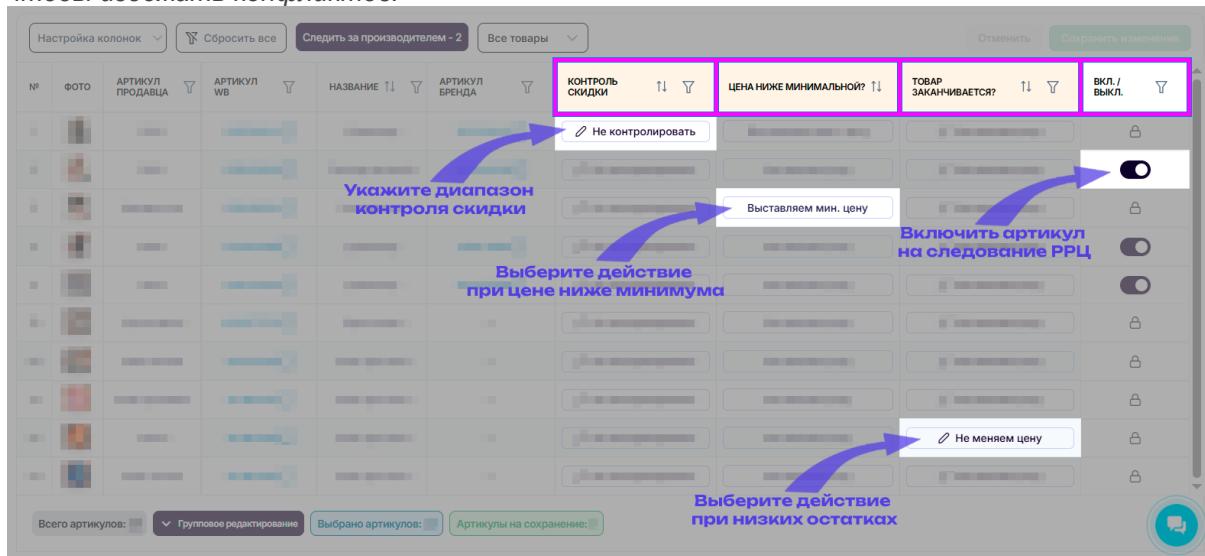
1. Выберите, как должен действовать репрайсер при снижении остатков товара:
  - **Не меняем цену** — цена не меняется
  - **Повышаем цену товара** — цена увеличивается, когда остаток достигает указанного количества
2. Если выбрано **Повышаем цену товара**, укажите количество оставшихся товаров и новую цену.

### 3. Нажмите Сохранить изменения.

Вкл./Выкл.

- Чтобы подключить артикул к следованию за брендом, переведите ползунок в положение **Включено**.
- Чтобы отключить артикул от следования за брендом, переведите ползунок в положение **Выключено**.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** контроль артикула репрайсером осуществляется только по одному инструменту, чтобы избежать конфликтов.

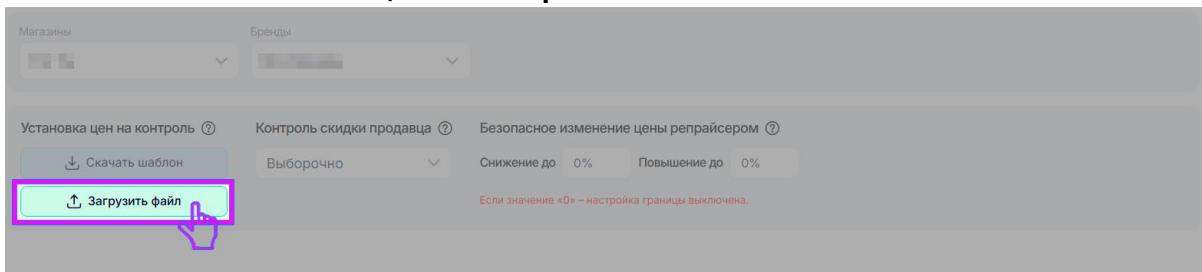


### Массовое управление следованием через шаблон

Для одновременного изменения данных нескольких товаров.

#### Работа с Excel-шаблоном

- В блоке Установка цен на контроль нажмите **Скачать шаблон**.



- Откройте скачанный файл с помощью Excel или Google Sheets.

Содержание файла:

- Синие столбцы** содержат данные по артикулам — изменять или заполнять их не нужно.
- Зелёные столбцы** предназначены для внесения изменений.

## Как заполнять зелёные столбцы для артикула

**Важно:**

- Для корректной загрузки файла обязательно должно быть заполнено значение: **Артикул ИВ.**
- Нельзя менять структуру шаблона и удалять столбцы (их можно только скрывать).
- Можно удалять строки.
- Указывайте только целые числа.
- При наведении на заголовок столбца появляется подсказка по заполнению.
- Если артикул контролируется другим инструментом, в столбце «**Конфликт?**» будет указано значение 1.

Поля для заполнения

### Стратегия

- **Значение** — выберите, как будет меняться цена относительно цены бренда:
  - 0 — Цена как у бренда
  - 1 — Выше цены бренда
- **Разница в цене** — укажите, на сколько цена должна отличаться от цены бренда.

**Важно:** параметр «Разница в цене» используется только при выборе стратегии 1 — Выше цены бренда.

### Ограничения

- **Мин. цена до СПП (опционально)** — при необходимости задайте проверку минимальной цены до скидки постоянного покупателя или оставьте 0.
- **Мин. цена после СПП** — введите минимальную цену после применения скидки постоянного покупателя.

**Важно:** поле не может быть пустым или равным 0.

- **Макс. цена после СПП (опционально)** — при необходимости задайте проверку максимальной цены после скидки постоянного покупателя или оставьте 0.

**Примечание:** если значение равно 0, настройка не учитывается. Любое значение больше 0 используется как максимальная цена после СПП.

### Цена ниже минимальной?

Укажите действие репрайсера, если цена опустится ниже минимальной:

- 1 — Оставляем текущую цену.
- 2 — Выставляем минимальную цену.

**Важно:** стратегия 2 «Выставляем минимальную цену» применяется только при заданной минимальной цене.

A screenshot of a software interface, likely a spreadsheet or database application. A yellow tooltip is displayed over a cell in column Q, row 2. The tooltip contains the following text:

**Стратегия**  
Значение — Разница в цене

**Возможные значения:**  
0 – Цена как у бренда  
1 – Выше цены бренда  
Если указано значение 1, то требуется указать разницу в цене

The background shows several columns labeled O, P, Q, R, S, T, and others. Column Q has a green header bar with the text 'Стратегия' and 'Значение — Разница в цене'. Column T has a green header bar with the text 'Цена ниже минимальной?'.

## Товар заканчивается?

- **Значение** — выберите действие при снижении остатков товара:
  - 0 — Оставляем текущую
  - 1 — Повышаем цену товара
- Если выбрано **Повышаем цену товара**:
  - укажите **количество**, при котором товар считается заканчивающимся;
  - укажите **цену с СПП**, до которой нужно повысить товар при низком остатке.

## Контроль скидки продавца

- **Значение** — выберите действие:
  - 0 — Не контролировать
  - 1 — Контролировать
- Если выбрано **1 — Контролировать**:
  - Укажите **От %**
  - Укажите **До %**

**Важно:** «От %» не может быть больше «До %».

## Статус

Укажите, должен ли репрайсер следовать цене этого бренда:

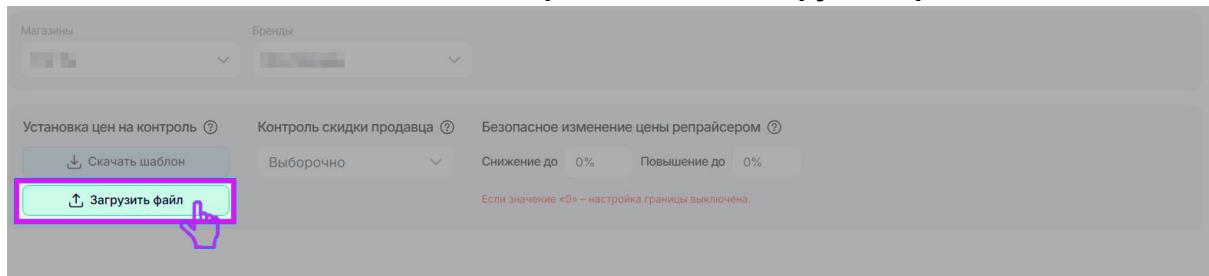
- 0 — выключить
- 1 — включить

**Важно:** вы не сможете включить следование, если артикул контролируется другим инструментом и в столбце «Конфликт?» указано значение 1.

T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB
Цена ниже минимальной?	Значение	Кол-во остатков	Цена с СПП				Статус	Конфликт?
<b>Посмотреть подсказку с информацией</b>								
<b>Возможные значения:</b> 0 - оставляем текущую 1 - повышаем цену товара При значении 1 требуется указать кол-во остатков и цену с СПП, до какой повышать								

## Загрузка Excel-шаблона

1. В блоке **Установка цен на контроль** нажмите **Загрузить файл**.



2. Выберите подготовленный Excel-файл.
3. Сервис проверит содержимое:
  - Если найдены ошибки, появится сообщение «Ошибка» → исправьте и загрузите повторно.
  - Артикулы без ошибок будут обработаны автоматически.

**Примечание:** репрайсер не применяет изменения из файла, если в нём обнаружены ошибки.

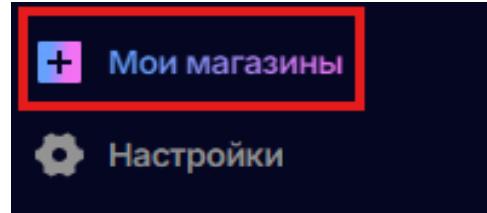
## Дополнительная информация

### Работа цикла проверки цен

- Репрайсер проверяет цены примерно каждые 10 минут.
- Последнюю дату проверки цены смотрите в таблице «История».
- При некорректной цене изучите историю в таблице «История» или обратитесь в чат поддержки указав артикул товара.

## Раздел Мои магазины

1) Перейдите в раздел меню “Мои магазины”



2) Здесь можно увидеть все ваши подключенные магазины.

Магазин	Статус	Дата окончания токена	Действия
Смирнова Анна old API	Активен	2025-02-11 19:16:46	<button>Обновить токен</button>
Мой магазин (WB) онлайн	Активен	Бессрочно	<button>Обновить токен</button>
Мой магазин	Активен	Бессрочно	<button>Обновить токен</button>
Веселый слон	Активен	Бессрочно	<button>Обновить токен</button>
Мой магазин	Активен	Бессрочно	<button>Обновить токен</button>

3) Чтобы обновить токен нужно нажать кнопку “Обновить токен”

Обновление OAuth

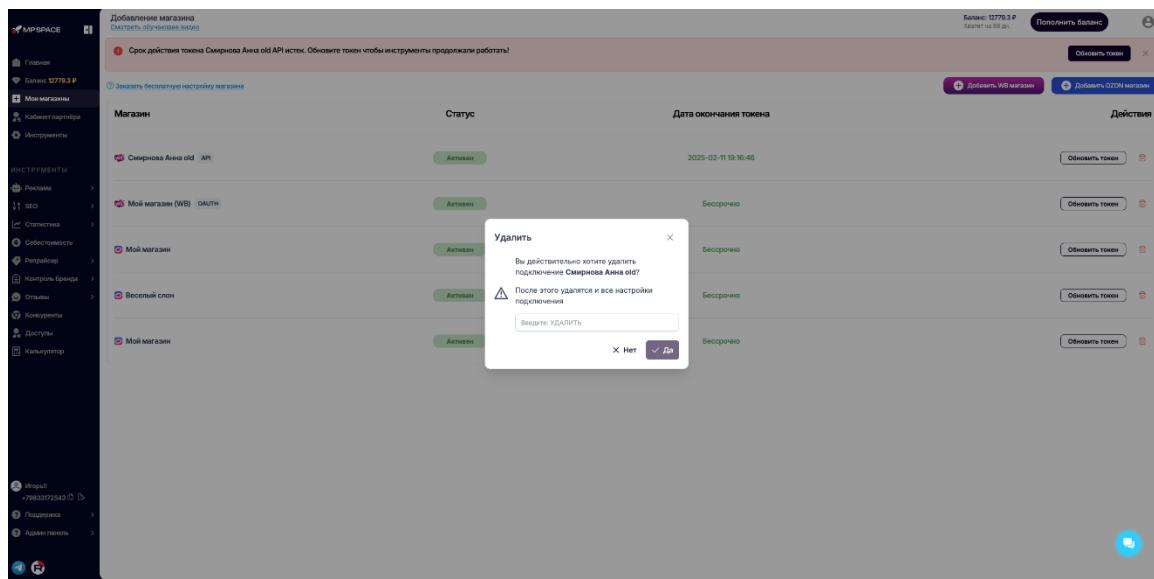
Название параллельного OAuth: Мой магазин (WB)

Выберите инструменты и права доступа:

- Статистика
- Реклама
- Управление цинами
- Отзывы

Изменить API клиент      Обновить

- 4) Для того чтобы удалить магазин нужно нажать на значок корзины.  
Важно! Удаление магазина сотрет все ваши настройки инструментов на нем.



# Возвраты

Этот лист — рентген проблемных товаров и всех операций по возвратам. Вы видите каждую единицу возврата: причину, суммы издержек, товар и отправление — и сразу понимаете, где утекает прибыль и как быстро реагировать.

## Как считают период

Лист формируется по дате ВОЗВРАТА для WB и по дате СТАТУСА для Ozon.

Для Ozon «Дата статуса» — фактическая дата изменения статуса возврата в системе (на складе, в пути и т.п.). Это важно для верной аналитики трендов.

## Экспорт в Excel

Нажмите «Скачать отчет» — выгрузится Excel. Удобно для сводных таблиц: причина → SKU, расходы на логистику по категориям, SLA доставки возвратов и т.п.

## Зачем этот лист

- Контроль убытков по каждому возврату и их причин.
- Быстрый разбор просадок качества (размеры, брак, комплектация, упаковка).
- Снижение доли возвратов и ускорение обработки «застрявших» отправлений.

### Поля и расшифровки

**Артикул поставщика** — ваш внутренний артикул для сверки с учетом.

**SKU ID** — уникальный идентификатор SKU в МП; пригодится в обращениях в поддержку.

**Дата заказа** — когда заказ был оформлен (контекст для возврата).

**Дата возврата** — дата регистрации возврата в МП; ключевая опорная дата листа.

**Дата статуса (Ozon)** — дата изменения статуса возврата (см. ниже).

**Статус (Ozon)** — может быть:

«На складе Ozon» — возврат прибыл и принят складом.

«В пути на склад» — товар возвращается, ещё не принят.

«Уже у вас» — товар отправлен вам/получен вами.

«Вы получили компенсацию» — денежная компенсация начислена.

**Логистика** — стоимость логистики по возврату (обратная доставка; может включать перераспределения по МП).

**Причина возврата (Ozon)** — причина, указанная покупателем/МП: не подошёл размер, брак, несоответствие описанию, неполная комплектация и т.д.

**Возвращаемых товаров, шт** — количество единиц в данном возврате.

**Начало пл. размещения (Ozon)** — дата старта платного размещения/хранения возврата на складе Ozon (с этой даты могут начисляться сборы).

**Хранение и утилизация (Ozon)** — начисления за хранение возвратов, возможная утилизация.

**Дней доставки (Ozon)** — от «Даты возврата» до прибытия на склад Ozon; метрика SLA обратной логистики.

**Место назначения (Ozon)** — куда направлен возврат (склад/адрес).

**Бренд** — бренд товара.

**Название товара** — наименование позиции.

**Категория** — товарная категория для сравнения внутри ниши.

**Ozon Product ID** — идентификатор товара в Ozon.

**Номер отправления** — идентификатор конкретного возвратного отправления.

#### Настройка колонок

Откройте «Настройка колонок» и отметьте нужные поля чекбоксами; используйте строку «Поиск колонок...»

Маркетплейсы      Магазины

Ozon

Настройка колонок

Выберите нужные колонки

Поиск колонок...

Логистика

Причина возврата

Возвращаемых товаров

Начало пл. размещения

Хранение и утилизация

Дней доставки

Место назначения

Бренд

Название товара

Категория

Ozon Product ID

Номер отправления

Поиск по списку колонок работает по началу названия колонки. Чтобы найти нужную колонку, начните ввод с первых букв её заголовка. Например, если колонка называется "Дата создания", то при вводе "Да" она появится в списке, а при вводе "соз" — нет.

1927835558..	03.05.202
1927689243..	12.05.202
1927689243..	14.05.202
1927835558..	09.06.202
1927689243..	21.05.202
1927689243..	06.06.202
1927728787..	31.05.202
1927689243..	02.06.202

#### **Рекомендованные пресеты:**

Товар и причины: Причина, Категория, Бренд, Название, SKU ID.

**Логистика и SLA:** Логистика, Дней доставки, Статус, Дата статуса, Место назначения, Номер отправления.

### **Фильтры и сортировки**

Фильтр по любой колонке — нажмите «воронку» в заголовке:

Текстовые условия: «Содержит», «Начинается с», «Равно».

Числовые/датовые: «Больше/Меньше/Между».

«Добавить правило» — комбинируйте несколько условий (режим «Все условия» или «Любое из условий»).

«Поиск» — применить, «Очистить» — сбросить фильтр колонки, «Сбросить фильтры» — очистить всё.

### **Полезные сортировки:**

«Логистика» ↓ — самые дорогие возвраты.

«Дней доставки» ↓ — застрявшие возвраты

«Дата возврата» ↑ — свежие кейсы для оперативной обработки.

### **Быстрые сценарии анализа (2–3 клика)**

#### Контроль качества карточки/размерной сетки

Фильтр «Причина возврата» содержит «не подошёл» или «размер».

Сгруппируйте в Excel по SKU/размеру — обновите таблицу размеров/фото/описание.

#### Диагностика брака и комплектации

Фильтр «Причина возврата» содержит «брак», «комплектация».

Проверка поставки/партии; при системности — корректировка ТЗ на производство и упаковку.

#### Логистические потери

Сортировка «Логистика» ↓, статус «В пути на склад».

Проверьте «Дней доставки» и «Место назначения» — ищите узкие места в обратной логистике.

#### Снижение расходов на хранение

Фильтр «Начало пл. размещения» + «Хранение и утилизация» > 0.

Ускорьте решения: возврат на свой склад, распродажа, утилизация — исходя из юнит-экономики.

#### Эскалации и компенсации

Статус «Вы получили компенсацию» — проверьте сумму и основание.

Если компенсации нет длительное время — откройте обращение с указанием Номера отправления и ID.

### **Практические метрики для контроля**

Доля возвратов по артикулу: анализируйте в связке с «Отчет по артикулу»  
Доля возвратов = Возврата, шт / Доставлено, шт за одинаковый период.

#### Советы по снижению возвратов

- Ясная размерная сетка и реальные фото; полноценное описание комплектации.
- Контроль качества партии (AQL), усиленная упаковка для хрупких позиций.
- Тестируйте варианты контента и заголовков — снижайте ожидания-ловушки.
- Проверьте соответствие ценовой стратегии уровню «боли возвратов» в категории.

#### FAQ и нюансы

1. Почему возврат вижу, а в «Заказы и продажи» заказа нет?  
Листы считаются по разным опорным датам: «Возврата» — по дате возврата, «Заказы и продажи» — по дате оформления заказа.
2. Почему нет причины для WB?  
Причина возврата детализируется в Ozon; в WB обычно доступна лишь фактология возврата и логистика.
3. Что делать с долгими статусами «В пути на склад»?  
Отфильтруйте по статусу и «Дней доставки» > N — проверьте треки/создайте обращение в поддержку.

Лист «Возврата» даёт построчную детализацию и инструменты для снижения потерь: причины, логистика, статусы.

Настраивайте колонки под задачу, фильтруйте и сортируйте проблемные кейсы, выгружайте в Excel для сводных и эскалаций.

Регулярная работа с причинами и логистикой возвратов напрямую снижает долю возвратов и возвращает маржу.

## **Заказы и продажи — инструкция по работе с листом детализации заказа**

Отчет показывает экономику КАЖДОГО заказа в выбранном периоде: от цены и удержаний до конечной маржи и суммы к выплате. Он строится по срокам заказов и помогает быстро находить убыточные позиции, проблемные регионы и влияние рекламы.

### Экспорт в Excel

Нажмите «Скачать отчет» в правом верхнем углу — выгрузится таблица в Excel. Удобно для сверок, построения сводных таблиц и кастомной визуализации.

 Скачать отчёт

### Важный принцип формирования периода

Отчет формируется строго по дате ОФОРМЛЕНИЯ заказа. Если выбрали 01.06.2025–30.06.2025, попадут только заказы, созданные в эти даты. Заказ от 29.05.2025, выкупленный 02.06.2025, в отчет не войдет.

### Для чего этот отчет — и для чего нет

- Да: детальный разбор каждого заказа, проверка маржи на единицу, поиск причин просадки (логистика, комиссия, реклама, себестоимость).
- Нет: сводное сравнение выручки/удержаний. Для этого используйте ОПУ или «Отчет по артикулу».

Статусы заказов

Выкуплен — товар забрали с ПВЗ.

Отказ — отказ от товара на ПВЗ.

Отмена — заказ отменен до отправки.

Возврат — ранее выкупленный товар возвращен через заявку.

В пути — заказ оформлен, едет на ПВЗ или ожидает на ПВЗ.

*Wildberries — расшифровка полей и формулы*

**Поставка** — номер поставки, из которой оформлен заказ.

**Дата заказа** — дата оформления.

**Дата покупки/возврата** — когда выкупили, отказались или вернули на ПВЗ. .

**Цена до СПП** — цена селлера до скидки постоянного покупателя.

**Цена после СПП** — фактическая цена, уплаченная клиентом.

**Комиссия** — комиссия WB с учетом СПП.

**Логистика** — «туда» при продаже и «обратно» при отказе/возврате.

**Себестоимость** — из страницы «Себестоимость» на соответствующий период.

**Реклама** — распределяется только в даты активности РК и только по заказам товаров, где РК была включена. Пример: РК 1–10 июня, затраты 5 000 ₽, заказов 20 → по 250 ₽ на заказ. Если заказов в период РК не было — в листе затраты не отобразятся.

**Маржа WB:**

Выкуп: Маржа = Цена до СПП – Комиссия – Логистика – Себестоимость – Реклама  
Отказ / В пути: Маржа = -(Логистика + Реклама) — это чистые затраты.

Возврат: Цена до СПП + комиссия + логистика + себестоимость. Таким образом с селлера удерживается “цена до СПП” и логистика, но возвращается комиссия и себестоимость.

**К перечислению** — сумма к перечислению продавцу за реализованный товар.

**Регион** — регион продажи.

**Склад** — склад отгрузки.

**Идентификатор заказа (srid)** — номер заказа.

**Номенклатура** — конкретная товарная позиция.

*Ozon — расшифровка полей и формулы*

**Дата заказа** — дата оформления.

**Дата покупки/возврата** — когда забрали/отказались/вернули на ПВЗ.

**Цена до скидки** — цена реализации товара.

**Цена заказа за единицу** — цена за 1 шт., если в заказе несколько позиций.

**Комиссия — вознаграждение Ozon.**

**Логистика** — доставка «туда» и «обратно».

**Себестоимость** — из страницы «Себестоимость» на период.

**Реклама** — распределяется по заказам в даты активности РК (лист не для сверки бюджетов).

**Эквайринг** — удержание по эквайрингу конкретного заказа.

**Услуги агентов** — все типы начислений в «услугах агентов» (кроме эквайринга), привязанные к заказу.

**Бонусы продавца** — тип начисления «Бонусы продавца» из отчета по начислениям Ozon, привязанный к заказу.

**Прочие услуги** — удержания, не привязанные к конкретной позиции, распределяются по дням пропорционально продажам.

**Маржа Ozon:**

Выкуп:

Маржа = Цена до скидки – Комиссия – Логистика – Себестоимость – Реклама –

Эквайринг – Услуги агентов – Бонусы продавца – Прочие услуги

Отказ / В пути / Возврат:

Маржа = -(Логистика + Реклама + Эквайринг + Услуги агентов + Бонусы продавца + Прочие услуги) — совокупные затраты периода.

**К выплате** — сумма к выплате от Ozon за реализованный товар.

**Кол-во товаров в заказе, шт.** — сколько единиц в заказе.

**Регион** — куда заказали.

**Склад** — откуда отгружено.

**Схема доставки** — FBO или FBS.

**Номер отправления** — идентификатор конкретной отправки (пример: 39523783-0397 — заказ, 39523783-0397-1 — отправление).

## **Быстрый чек-лист аналитика**

Найти убыточные выкуupy: фильтр Статус = «Выкуплен», сортировка по Марже по возрастанию.

Выяснить причину просадки: сравните доли Комиссии, Логистики, Рекламы, Себестоимости (и «прочих» для Ozon).

Проверить себестоимость: при резком провале проверьте актуальность «Себестоимость» на дату заказа.

Оценить влияние РК: убедитесь, что РК активна в даты заказов; при необходимости сверьте бюджеты в профильном отчете по рекламе.

География/склады: сегментируйте по Региону и Складами — ищите дорогую логистику и высокий процент отказов.

### Частые причины отрицательной маржи

- Неверная себестоимость в периоде.
- Дорогая логистика в отдельных регионах.
- Агрессивные скидки/СПП при высокой комиссии категории.
- Реклама «съедает» маржу на низком чеке.
- Для Ozon — дополнительные удержания (эквайринг, услуги агентов, прочие).

### Метод распределения рекламы

Затраты по РК распределяются на все заказы соответствующих товаров ВНУТРИ периода активности кампании. Если в периоде РК не было заказов — в листе рекламные затраты для этих товаров не появятся.

## **Настройка колонок (панель «Настройка колонок»)**

Как включать/выключать поля

Откройте «Настройка колонок» → отметьте чекбоксами нужные столбцы. Доступен быстрый «Поиск колонок...»

Выберите нужные колонки ⓘ

Поиск колонок... 

- Маржа
- К выплате
- Статус заказа
- Кол-во товара
- Регион
- Склад
- Схема доставки
- Ozon Product ID
- Баркод
- Бренд
- Название товара
- Номер отправления

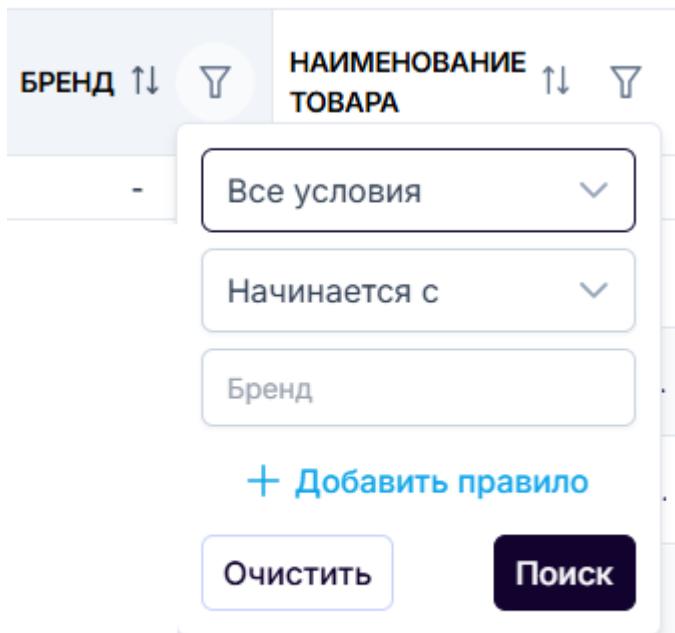
Поиск по списку колонок работает по началу названия колонки. Чтобы найти нужную колонку, начните ввод с первых букв её заголовка. Например, если колонка называется "Дата создания", то при вводе "Да" она появится в списке, а при вводе "соз" — нет.

В каждом столбце есть «воронка». Нажмите, выберите тип условия (например, «Начинается с», «Содержит», «Равно», «Больше/меньше» для числовых), введите значение.

Кнопка «Добавить правило» — добавляет второе и следующее условия для этой колонки. Режим объединения условий выбирается в верхнем селекторе (например, «Все условия»).

#### Управление

«Поиск» — применить фильтр по колонке. «Очистить» — сбросить фильтр этой колонки. «Сбросить фильтры» над таблицей — очистить все фильтры сразу.



#### Сортировки

Клик по стрелкам в заголовке сортирует по возрастанию/убыванию. Комбинируйте сортировки и фильтры для точного среза.



#### Быстрые сценарии анализа (2–3 клика)

Найти убыточные выкуupy: Статус = «Выкуплен» → сортировка «Маржа» по возрастанию → смотрим, что давит (Логистика, Комиссия, Реклама, Себестоимость).

Отследить «подвисшие» заказы: Статус = «В пути», далее фильтр по «Дате заказа» старше N дней → проверьте склады/регионы.

Поймать рост отказов: Статус = «Отказ» → группируйте по Региону/Складу (выведите соответствующие колонки), ищите всплески.

Диагностика возвратов: Статус = «Возврат» → смотрите «Логистику» и «Рекламу», чтобы оценить потери.

#### FAQ и нюансы

- ❖ *Не вижу выкупленный заказ в периоде*
  - отчет по дате оформления. Проверьте дату создания.
- ❖ *Реклама не распределилась*
  - в даты активности РК по этому товару заказов не было.
- ❖ *Маржа отрицательная*
  - проверьте: логистику по региону, комиссию категории, актуальность себестоимости, для Ozon — эквайринг/агентов/прочие.

❖ *Что такое srid*

— уникальный идентификатор заказа для поддержки и сверки.

 Рекомендации по управлению маржой

- Регулярно обновляйте себестоимость при изменении закупок.
- Оптимизируйте склады и ассортимент под регионы с дорогой логистикой.
- Снижайте отказы: работайте с фото, размерами, описанием, упаковкой и UX карточки.
- Тестируйте цены: сверяйтесь с конкурентами и эластичностью спроса.
- Дозируйте РК: отключайте нерентабельные площадки/ключи, следите за долей рекламных расходов в выкупах.

Короткий итог

«Заказы и продажи» — рентген экономики каждого заказа по дате оформления. Используйте его для поиска убыточных строк, анализа логистики и влияния РК; для сводной выручки — ОПУ/«Отчет по артикулу».

## **Налоги – как задать ставки УСН и НДС и как они считаются**

Раздел позволяет задать налоговые ставки сразу на весь год и при необходимости скорректировать любой месяц отдельно. Все изменения моментально применяются в отчетах (ОПУ, Отчет по артикулу).

### **Логика управления ставками**

- Сначала задаете ставки на ГОД (глобально для всех 12 месяцев).
- Затем при необходимости меняете ставку в конкретных МЕСЯЦАХ (месячная настройка перекрывает годовую для выбранного месяца).
- История хранится помесечно; пересчет отчетов выполняется автоматически после сохранения.

**Настройка ставок – пошагово**

Откройте: Профиль → Налоговая ставка

Выберите период (например, 2025).

Ведите базовые значения:

Ставка УСН, % (например, 6%).

Ставка НДС, % (0/5/10) – система рассчитает коэффициент НДС автоматически.

Точечные изменения по месяцам: выберите нужный месяц в таблице ниже, измените ставку УСН и/или НДС.

Проверьте итоги в отчетах за соответствующие месяцы.

### **Что такое kНДС**

Если обороты учитываются с НДС внутри цены, для выделения НДС применяется коэффициент:

$k\text{НДС} = \text{ставка\_НДС} / (100\% + \text{ставка\_НДС})$

Примеры: 10% →  $10/110 = 0.0909$ ; 0% → 0.

### **Формулы расчета (Wildberries и Ozon)**

#### **НДС**

WB: НДС = Оборот после СПП × kНДС

Ozon: НДС = (Сумма продаж – Баллы Ozon) × kНДС

#### **УСН**

WB: УСН = (Оборот после СПП + Компенсации – НДС) × Ставка\_УСН

Ozon: УСН = (Сумма продаж – Баллы Ozon – НДС) × Ставка\_УСН

### **УСН "Доходы минус расходы" и ОСНО**

Если ваша компания работает на системе УСН "Доходы минус расходы" или на общей системе налогообложения (ОСНО), для корректной работы аналитики необходимо произвести пересчет эффективной налоговой ставки.

**Важно:** Сервис рассчитывает налоговую нагрузку от общей суммы доходов, поэтому требуется привести вашу фактическую ставку к эквиваленту УСН "Доходы".

### Алгоритм расчета эффективной ставки

Шаг 1. Определите вашу налоговую базу:

Налоговая база = Общие доходы – Документально подтвержденные расходы

Шаг 2. Рассчитайте сумму налога к уплате согласно вашей системе налогообложения

Шаг 3. Вычислите эффективную ставку от доходов:

Эффективная ставка = (Сумма налога / Общие доходы) × 100%

### Практический пример

Исходные данные:

Система налогообложения: УСН "Доходы минус расходы" со ставкой 15%

Доходы за отчетный период: 15 000 000 ₽

Документально подтвержденные расходы: 11 000 000 ₽

Расчет:

Определяем налоговую базу:

$15\ 000\ 000\ ₽ - 11\ 000\ 000\ ₽ = 4\ 000\ 000\ ₽$

Рассчитываем налог к уплате:

$4\ 000\ 000\ ₽ \times 15\% = 600\ 000\ ₽$

Находим эффективную ставку от доходов:

$600\ 000\ ₽ / 15\ 000\ 000\ ₽ \times 100\% = 4,0\%$

**Результат:** В данном примере ставка 15% УСН "Доходы минус расходы"

эквивалентна ставке 4,0% УСН "Доходы". Именно значение 4,0%

необходимо указать в настройках сервиса.

### Рекомендации по внедрению

- ✓ Обратитесь к вашему бухгалтеру для получения точных данных о соотношении уплаченных налогов к общей сумме доходов за последний отчетный период
- ✓ Для ОСНО применяется аналогичная методика расчета с учетом всех применимых налогов
- ✓ Регулярно актуализируйте эффективную ставку при существенном изменении структуры доходов и расходов
- ✓ Используйте средние показатели за несколько периодов для более точного планирования

## Частые вопросы

1. *Можно ли менять ставку в середине года?*

Да: отредактируйте нужные месяцы — они перекроют годовое значение.

2. *Что делать, если вы освобождены от НДС?*

Установите НДС = 0% (кНДС = 0) – НДС и его вычитание из базы УСН учитываться не будут.

3. *Когда применяются новые ставки?*

Сразу после сохранения, пересчет затронет все отчеты за выбранные месяцы.

## Короткий итог

Сначала задайте ставки на весь год, затем при необходимости отредактируйте отдельные месяцы.

НДС считается через коэффициент кНДС; УСН – от базы, очищенной от НДС (и баллов Ozon/с учетом компенсаций WB).

Для режима «Доходы минус расходы» сверяйтесь с бухгалтером до запуска массовых расчетов.

## Операции и Справочник

В этом разделе вы фиксируете все расходы и дополнительные доходы, которые не отображаются в финансовых отчетах Wildberries и Ozon.

Это важно для формирования полного и точного отчёта о прибылях и убытках (ОПУ) по вашему бизнесу.

Вносите, например:

Зарплату сотрудникам, налоги и взносы

Аренду офиса, коммунальные услуги

Траты на интернет, связь, софт, консультационные услуги

Банковское обслуживание, проценты по кредитам

Дополнительные поступления (кэшбэк от поставщиков, возвраты, компенсации и т.д.)

Зачем это делать

Финансовые отчёты маркетплейсов показывают только их внутренние удержания по заказам, но не учитывают ваши реальные постоянные операционные расходы.

Чтобы видеть истинную прибыльность бизнеса и принимать обоснованные решения, нужно учитывать ВСЕ траты и доходы — и те, что “скрыты” от маркетплейсов.

Как начать работу:

**Шаг 1: Проверьте справочник**

1. Переключитесь на вкладку «Справочник»
2. Убедитесь, что есть нужные статьи расходов/доходов
3. При необходимости добавьте свои статьи через кнопку «Добавить статью»

Важно: раздел доходов и расходов новый создавать не нужно, используйте представленные разделы.

**Шаг 2: Добавьте первую операцию**

1. Вернитесь на вкладку «Операции»
2. Нажмите «Добавить операцию»
3. Выберите из выпадающего списка магазин, к которому относится расход.  
*Если ничего не выбрано, расход автоматически распределится поровну на все магазины.*
4. Выберите дату платежа — день, когда реально совершен платёж/поступление.
5. Укажите период платежа — это месяц, к которому относится операция.

*Пример: Зарплата за май выплачена 5 июня.*

— Дата платежа: 5 июня

— Период: май

*Если для операции заполнен период, в ОПУ расход/доход попадет на этот период (например, в май), если не заполнен — по дате платежа.*

6. Внесите сумму (без дополнительных символов и пробелов, . и , допускаются)

7. Выберите тип (расход / доход)
8. Выберите нужную статью
9. Нажмите “Сохранить”.

#### Шаг 3: Наблюдайте за изменениями

- Операция появится в таблице
- Сводные карточки мгновенно пересчитываются
- Вы увидите актуальное состояние финансов

Итог:

Чтобы финансовый анализ был полным и прозрачным, регулярно заносите сюда все внешние расходы и доходы вашего бизнеса — такие, которых нет в отчетах маркетплейсов. Это позволяет увидеть реальный финансовый результат по каждому магазину и в целом по компании."

### Полезная функция - Распределение затрат

Что такое распределение затрат?

Распределение — это функция, которая позволяет одну крупную сумму автоматически разнести по нескольким месяцам. Например, годовую аренду в 1 200 000 ₽ можно распределить по 100 000 ₽ на каждый месяц.

Когда использовать распределение?

Подходящие случаи:

- Предоплаченные расходы — годовая аренда, страховка, подписки
- Амортизация — оборудование, которое используется несколько месяцев
- Проектные затраты — расходы на проект, растянутый во времени
- Бонусы и премии — квартальные/годовые выплаты сотрудникам

НЕ подходит для:

- Разовых покупок
- Переменных расходов, меняющихся каждый месяц

### Пошаговая инструкция по распределению

#### Шаг 1: Откройте форму добавления

Нажмите «Добавить операцию» на вкладке «Операции»

#### Шаг 2: Заполните основные поля

1. Выберите Тип операции (Расход/Доход)
2. Выберите Статью из справочника
3. Введите общую Сумму для распределения
4. При желании добавьте Описание

#### Шаг 3: Активируйте распределение

Поставьте галочку «Включить распределение»

#### Шаг 4: Настройте параметры распределения

Выберите метод:

Равномерно — сумма делится поровну между месяцами

Пример: 12 000 ₽ на 3 месяца = по 4 000 ₽

По дням — сумма делится пропорционально количеству дней

Пример: 10 000 ₽ на январь (31 день) и февраль (28 дней)

Январь:  $10\ 000 \times 31/59 = 5\ 254,24$  ₽

Февраль:  $10\ 000 \times 28/59 = 4\ 745,76$  ₽

Задайте период:

Начальная дата — первый день периода распределения

Конечная дата — последний день периода

Шаг 5: Проверьте предпросмотр

После ввода всех данных появится таблица предпросмотра

Проверьте:

Правильность периода и количества месяцев

Корректность сумм по месяцам

Совпадение итога с введенной суммой

#### Шаг 6: Сохраните операцию

Нажмите «Добавить»

Система создаст группу операций (по одной на каждый месяц)

Все операции будут помечены бейджем «Распределено»

Технические детали распределения

Даты операций:

Каждая операция в группе получает дату 15-го числа соответствующего месяца

Это сделано для унификации и удобства сортировки

Точность расчетов:

Все расчеты ведутся в копейках (целые числа)

Округление происходит только при финальном отображении

Гарантируется, что сумма всех операций = введенной сумме

### Управление распределенными операциями

Редактирование:

При нажатии «Редактировать» на любой операции группы открывается форма с параметрами всего распределения

Можно изменить сумму, период, метод

После сохранения вся группа пересоздается с новыми параметрами  
Старые операции удаляются, создаются новые

Удаление:

При удалении любой операции из группы система предложит удалить всю группу  
Подтвердите для удаления всех связанных записей  
Отмените, если хотите оставить операции

Идентификация в таблице:

Бейдж «Распределено» рядом с названием статьи  
Все операции одной группы имеют одинаковую статью и описание  
Даты — 15-е число каждого месяца периода

Частые вопросы по распределению:

В: Можно ли изменить дату с 15-го числа на другую?  
О: В текущей версии нет, но это можно настроить в коде приложения.

В: Что произойдет, если изменить статью в справочнике?  
О: Все операции сохранят связь со статьей, изменится только её название и раздел.

В: Можно ли распределить с неравномерными суммами?  
О: Автоматически — нет. Но можно создать несколько отдельных операций вручную.

В: Почему предпросмотр пустой?  
О: Проверьте, что сумма > 0 и даты корректны (конечная ≥ начальной).

**Советы по эффективному использованию**

Планируйте заранее — перед распределением решите, какой период и метод оптимальны  
Используйте описания — указывайте детали (номер договора, период) для удобства  
Проверяйте предпросмотр — убедитесь в корректности перед сохранением  
Группируйте схожее — используйте одинаковые статьи для однотипных распределений  
Документируйте изменения — при редактировании указывайте причину в описании

# Остатки Ozon — инструкция по работе с листом

Этот раздел показывает наличие товара на складах Ozon, его стоимость в разных разрезах и скорость оборачиваемости. Самые продаваемые SKU за последние 30 дней сверху, менее продаваемые — ниже.

Лист предназначен только для Ozon; модуль для Wildberries — в разработке.

## Быстрые итоги

- Аналитика запасов в штуках, рублях и днях.
- Диагностика «узких мест» по оборачиваемости и критическим остаткам.
- Управление пополнением: что и куда довезти в первую очередь.

Экспорт в Excel Нажмите «Скачать отчет» — выгрузится Excel. Подходит для сводных таблиц, ABC/XYZ-аналитики, планирования поставок.

## ОБЩИЙ ОСТАТОК

17 601  
единиц товара

## СЕБЕС. ОСТАТКОВ

1 222 390 ₽  
по себестоимости

## СТОИМОСТЬ ОСТАТКОВ

6 329 240 ₽  
по цене продажи

Настройка колонок

Сбросить фильтры

Все товары

Все про

Товар ↑↓

Всего по складам

↑↓

СПБ\_БУГРЫ\_РФЦ ↑↓

>

3 413

0

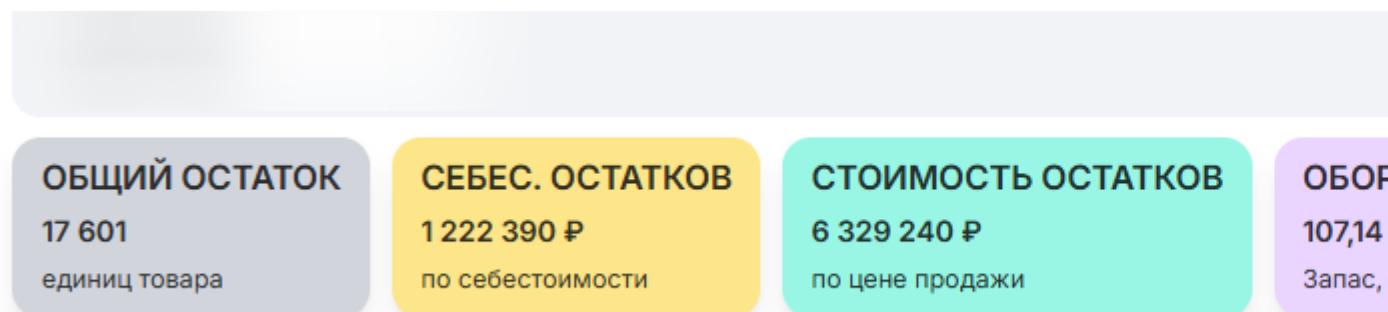
### Важные селекторы:

- Поиск по артикулу/SKU — мгновенная фильтрация по вашему артикулу или SKU ID.
- Товары — выборка «Все / С остатком / Без остатка».
- Дни запаса — отбор SKU, у которых «Запас, дни» меньше заданного порога: 5, 10, 20, 30, 45, 60.

The screenshot shows a reporting interface with three dropdown menus at the top: 'Все товары' (All products), 'Все продукты' (All products), and 'Выберите дни запаса' (Select safety stock days). A table below displays inventory levels for two locations: 'СПБ\_БУГРЫ\_РФЦ' and 'РОСТОВ\_НА\_ДОН'. The table has columns for location, current stock level, and safety stock level. A dropdown menu is open next to the safety stock selector, listing options: 'Порог не выбран' (Threshold not selected), 'Запас ≤ 5 дней' (Stock ≤ 5 days), 'Запас ≤ 10 дней' (Stock ≤ 10 days), 'Запас ≤ 20 дней' (Stock ≤ 20 days), and 'Запас ≤ 30 дней' (Stock ≤ 30 days). The current selection is 'Запас ≤ 5 дней'.

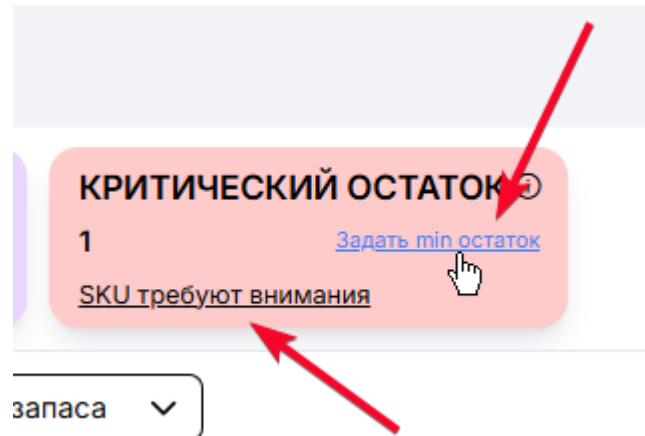
СПБ_БУГРЫ_РФЦ	РОСТОВ_НА_ДОН
0	17
1	0

### Пять метрик под шапкой



- Общий остаток — суммарное количество доступных товаров по всем складам.
- Остатки в цене продажи — стоимость запасов в рублях по средней цене реализации за последние 30 дней.
- Остатки в себестоимости — стоимость запасов по текущей себестоимости (берется из раздела «Себестоимость», последняя внесенная запись).

- Оборачиваемость — среднее количество дней (см. нюансы расчета ниже).
- Критический остаток — число SKU, требующих внимания (нижний порог «крит. остатка» задается вами).
  - Нажмите «SKU требуют внимания», чтобы отфильтровать таблицу только по ним; повторное нажатие снимет фильтр.



**Что считать «критическим остатком»** Это SKU, у которых «Остаток» ниже вашего минимума. Рассчитайте min крит. остаток как единичный порог:

**Минимальный критический остаток = средняя продажа в день × (сколько дней идёт поставка + сколько дней хотите иметь запас «на всякий случай»).**

**Пример:** продаёте 5 шт/день, поставка 7 дней, подушка 3 дня →  $5 \times (7 + 3) = 50$  шт.

### Таблица и раскрывающиеся строки

- Клик по стрелочке слева от названия товара открывает детализацию: общий итог по SKU и разбивка по каждому складу Ozon.
- Показатели:
  - Остаток (единицы) — товар на складе + резерв.
  - Доступно (единицы) — готово к продаже (без резервов под отгрузку).
  - Остаток в себестоимости, руб — стоимость доступного остатка по себестоимости.
  - Остаток в цене продажи, руб — оценка запасов по средней цене реализации.
  - Дней поставки (Запас, дни) — на сколько дней хватит текущего остатка при текущем спросе.
  - Оборачив., дни — фактическая средняя длительность «жизни» запаса (чем меньше, тем лучше).

ОБЩИЙ ОСТАТОК  
17 601  
единиц товара

СЕБЕС. ОСТАТ  
1 222 390 ₽  
по себестоимости

Настройка колонок ▾ Сбросить

Товар ↑↓	Всего по складам
▼	3 413
Остаток, шт	3 413
Доступно, шт	3 407
Остаток в себестоимости, руб	307 170,00
Остаток в цене продажи, руб	862 783,51
Запас, дни	98,6
Оборачиваемость ⓘ	98,6
>	1 966

### Формулы и нюансы расчётов

- Запас, дни (прогноз вперед):
  - Запас, дни = Текущий доступный остаток / Среднедневные заказы (взвешенно по 1/3/7/30 дням)  
Используется в первые 30 дней наблюдений по SKU/складу, когда нет корректной оценки среднего остатка за месяц.
- Оборачиваемость, дни (факт за прошедший месяц — появляется с 30-го дня):

- Оборачиваемость, дни = Средний остаток за 30 дней / Среднедневные заказы за 30 дней

Показывает, за сколько дней продаётся средний запас. Чем меньше — тем эффективнее управление запасом.

#### Важная разница

- «Запас, дни» — прогноз «на сколько хватит» вперёд (оперативный ориентир для заказов).
- «Оборачив., дни» — факт прошлого месяца (оценка эффективности).

Оба показателя считаются по заказам, в обоих случаях «меньше — лучше».

### Настройка колонок и склады

Нажмите «Настройка колонок» — отметьте необходимые склады, лишние скройте. Можно оставить только интересующие склады, чтобы сфокусироваться на конкретной географии.

Важно: текущая настройка колонок не сохраняется между сессиями — это временная конфигурация.

## Остатки OZON

СЕБЕС. ОСТАТКОВ  
1222 390 ₽  
по себестоимости

Настройка колонок

Товар ↑	Всего по складам ↓ ↑
> [redacted]	3 413

### Частые вопросы

- Почему «Остаток» больше, чем «Доступно»? Часть товара находится в резерве/в отгрузке.
- Почему «Оборачиваемости, дни» и «Запас, дни» равны? Для позиции ещё не накопилось 30 дней истории для расчета оборачиваемости, поэтому в обоих случаях используется запас.
- Почему оценка «Остаток в цене продажи» отличается от «Оборота»? Это оценка стоимости запасов по средней цене цене продажи, а не выручка.

### Короткий итог

«Остатки OZON» — оперативная панель управления запасами по складам: видите, где и насколько быстро сокращаются остатки, сколько денег заморожено и куда везти товар в первую очередь.

Используйте фильтр «Дни запаса», сводку «SKU требуют внимания» и детализацию по складам, а также выгрузку в Excel для планирования закупок и перераспределения.

## Отчет по артикулу

Отчет агрегирует все ключевые метрики по каждому артикулу за выбранный период: спрос (заказы), поставку и покупательское поведение (доставки, выкупы, отказы, возвраты), финансы (оборот, скидки, комиссии, логистика, налоги) и прибыльность. Подходит для диагностики ассортимента и управления маржой на уровне SKU.

### Экспорт в Excel

Нажмите «Скачать отчет» в правом верхнем углу — выгрузится таблица в Excel. Удобно для сверок, построения сводных таблиц и кастомной визуализации.

 Скачать отчёт

Важная логика дат (что к чему привязано)

- Заказано, шт — по дате заказа (создания).
- Доставлено, шт — по дате продажи (зabora с ПВЗ / дате отказа).
- Выкуплено, шт — по дате продажи (момент выкупа).
- Возвраты, шт — по дате возврата (выкупы могли быть в других периодах).
- Отказы, шт — по дате продажи (когда присвоен статус «отказ»).

Это критично для корректного сравнения динамики и рентабельности.

### Спрос и выполнение

**Заказано, шт** — количество оформленных заказов в периоде, по дате заказа.

**Доставлено, шт** — количество доставленных (и отказов, и продаж) по дате продажи.

**Выкуплено, шт** — количество выкупов по дате продажи.

% выкупа = Выкуплено, шт / Доставлено, шт

**Отказы, шт** — количество отказов по дате продажи.

% отказа = Отказы, шт / Доставлено, шт

**Возвраты, шт** — количество возвратов по дате возврата. Это все возвраты, совершенные в периоде (даже если выкуп был ранее).

**WB % возвратов** = Возвраты, шт / Выкуплено, шт

**OZON % % возвратов** = Возвраты, шт / Доставлено, шт

**Выручка и скидки (WB: СПП)**

**WB Оборот без СПП, руб** — сумма продаж по датам продажи по ценам до СПП (розничная).

**WB Оборот после СПП, руб** — сумма продаж по датам продажи по ценам после СПП («реализовал товар»).

**WB СПП, руб:**

**WB СПП** = Оборот без СПП – Оборот после СПП

**WB % СПП** = (СПП / Оборот без СПП) × 100%

**OZON Сумма продаж** — сумма продаж по дате продажи

**OZON Баллы** — баллы за скидки

Налог от продаж, % — заданная вами ставка.

**WB** Налог = (Оборот после СПП + Компенсации – НДС) × Ставка\_УСН  
**OZON** Налог = (Сумма продаж – Баллы Ozon - НДС) × Ставка\_УСН

**WB** Комиссия = Оборот без СПП – К перечислению

**OZON** Комиссия = из отчетов Ozon вознаграждение МП

**WB** Номинальный % комиссии = Комиссия / Оборот без СПП

Логистика, руб — все логистические списания «до клиента» и «обратно» по дате продажи.

% логистики = Логистика / Оборот без СПП (Сумма продаж **OZON** )

Себестоимость, руб — себестоимость проданных товаров по дате продажи

% себестоимости = Себестоимость / Оборот без СПП (Сумма продаж **OZON** )

Коэф. накрутки = Средняя цена без СПП / Себестоимость на шт.

**WB** Хранение, руб — удержания за хранение в периоде.

**WB** Хранение % = Хранение / Оборот без СПП

**WB** Приемка, руб — удержания за приемку в периоде.

**WB** Приемка % = Приемка / Оборот без СПП

Компенсации, руб — начисленные компенсации за товар в периоде.

Компенсации % = Компенсации / Оборот без СПП (Сумма продаж **OZON** )

Удержания, руб — все прочие удержания по товару в периоде.

Удержания % = Удержания / Оборот без СПП (Сумма продаж **OZON** )

Расходы на внутр. рекламу, руб — удержания за рекламу в периоде.

Маржинальная прибыль = Оборот без СПП – Себестоимость – Логистика – Комиссия – Реклама – Налог

Маржинальность до % = Маржинальная прибыль / Оборот до СПП (Сумма продаж **OZON** )

Маржинальность после СПП % = Маржинальная прибыль / Оборот после СПП

Рентабельность продукта % = Маржинальная прибыль / Себестоимость

Прибыль с МП = Маржинальная прибыль – Хранение – Приемка – Удержания + Компенсации

Прибыль с МП % = Прибыль с МП / Оборот до СПП (Сумма продаж **OZON** )

ДРР от продаж после СПП, % - Прибыль с МП / Оборот после СПП (Сумма продаж **OZON** )

**WB** ДРР от продаж без СПП, % - Прибыль с МП / Оборот без СПП

+Unit экономика, все показатели делятся на кол-во выкупов

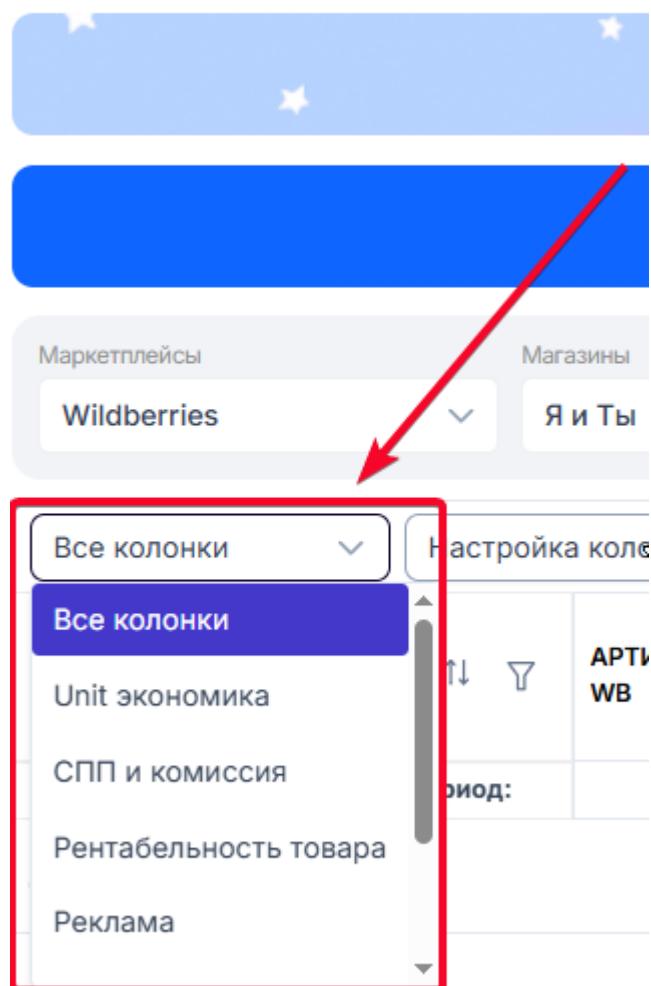
Для **WB** это Выкуплено - Возвраты

Для **OZON** это Выкуплено (т.к у Озон выкуплено уже за вычетом возвратов)

**Пресеты колонок — что дают и из чего состоят**

Как включить: Откройте «Все колонки» → выберите нужный пресет.

## Отчет по артикулам



### 1. Unit экономика

Назначение: сравнение вариантов/размеров и контроль прибыли на 1 шт.

### 2. СПП и комиссия (только для WB)

Назначение: контроль ценовой политики и уровня «take rate».

### 3. Рентабельность товара

Назначение: CFO-срез прибыльности на уровне SKU.

### 4. Реклама

Назначение: оценка окупаемости рекламных расходов.

### 5. Удержания площадки

Назначение: полный контроль всех дополнительных списаний.

## 6. Диагностика спроса

Назначение: понять, «продаётся ли» товар и где теряется конверсия.

## 7. Финансы

Назначение: сводный денежный срез для управленческих решений.

### Практика использования пресетов

- Начните с «Диагностика спроса», чтобы понять, есть ли проблема в конверсии.
- Перейдите в «СПП и комиссия» (WB) или «Финансы» (в целом) — зафиксируйте уровень скидок и take rate.
- Откройте «Unit экономика», чтобы увидеть, что именно «съедает» маржу на 1 шт.
- Дополните «Реклама» для оценки окупаемости и «Удержания площадки» — чтобы найти скрытые списания.

## Настройка колонок (иконка «Настройка колонок»)

Как включать/выключать поля

Откройте панель «Настройка колонок» — увидите список с чекбоксами и строкой «Поиск колонок...».

### Настройка колонок

Отмечайте нужные поля (например, «DRR», «Ср. цена продажи», «Комиссия на единицу», «Логистика на единицу», «Себестоимость на единицу», «Маржа на единицу», «Налог на единицу», «Компенсации на единицу», «Удержания на единицу», «Прибыль с МП на единицу»).

Используйте поиск по названию, чтобы быстро найти столбец.

Прокручивайте список — доступно больше метрик, чем видно на экране.

Настройка колонок

Выберите нужные колонки

Поиск колонок...

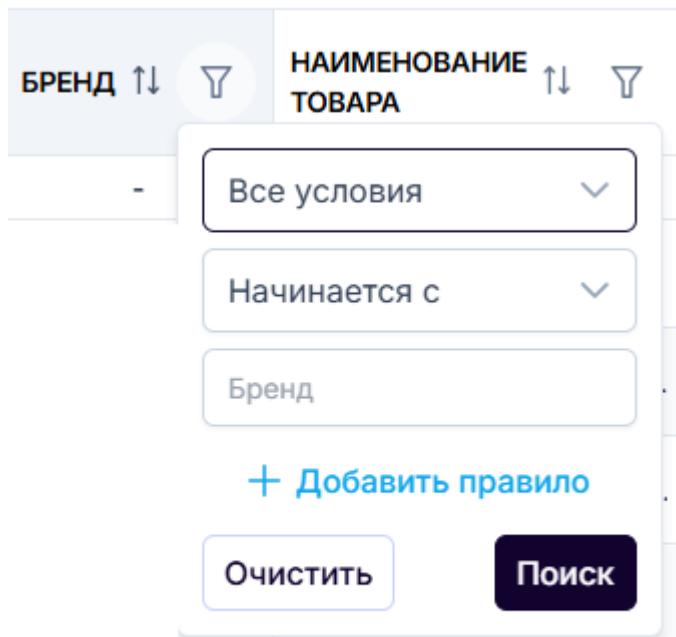
- ДРР
- ROMI
- Ср. цена продажи
- Комиссия на единицу
- Логистика на единицу
- Себестоимость на единицу
- Реклама на единицу
- Маржа на единицу
- Налог на единицу
- Компенсации на единицу
- Удержания на единицу
- Прибыль с МП на единицу

Поиск по списку колонок работает по началу названия колонки. Чтобы найти нужную колонку, начните ввод с первых букв её заголовка. Например, если колонка называется "Дата создания", то при вводе "Да" она появится в списке, а при вводе "соз" — нет.

### Фильтры и сортировки по колонкам

#### **Открытие фильтра**

В каждом заголовке столбца есть иконки фильтра и сортировки. Нажмите на «воронку», чтобы открыть условия для именно этой колонки.



### Условия и правила

Вверху — селектор режима («Все условия») и кнопка «Добавить правило».

Выберите тип сравнения (например, «Начинается с») и укажите значение в поле ниже.

Нажмите «Добавить правило», если нужно совместить несколько условий для одной колонки.

Кнопки «Поиск» — применить; «Очистить» — сбросить фильтр для текущей колонки.

Примеры из практики

Фильтры

Все условия

Начинается с

Бренд

Удалить

Заканчивается на

Бренд

Удалить

Очистить Поиск

Найти хиты: в «Наименование товара» → «Начинается с» → «.....» → «Поиск»; затем отсортируйте «Кол-во заказов» по убыванию.

Отсечь убыточные: в «Маржинальная прибыль, руб» примените условие меньше 0; проверьте «% выкупа» и «Логистику».

### Сортировка

Клик по стрелкам в заголовке — сортировка по возрастанию/убыванию. Комбинируйте с фильтром для точного среза.



### Глобальный сброс

Кнопка «Сбросить фильтры» над таблицей очищает все активные фильтры разом.



Чистая выборка = точные выводы

Перед сравнением метрик между артикулами проверьте, что не остались «забытые» фильтры в заголовках колонок. Быстрый способ — «Сбросить фильтры» и задать их заново.

## **Практическая аналитика: как использовать отчет**

Найти «чемпионов» и «анти-героев»:

Отсортируйте по «Маржинальная прибыль» и по «Маржинальность %».

Сравните % выкупа и % отказов — низкий выкуп при нормальной цене часто указывает на проблемный размер/фото/описание.

Диагностика возвратов:

Постройте топ по «Возвраты, шт». Часто «дорогая логистика + высокий возврат» = отрицательная маржа даже при высоком чеке.

Управление скидками/СПП:

Сравните «% СПП» и «Номинальный % комиссии». Если их сумма + логистика > торговой наценки — SKU убыточен.

Себестоимость и накрутка:

Проверьте «Коэф. накрутки» — низкие значения при высоких комиссиях/логистике требуют пересмотра закупки или цены.

## **Частые вопросы**

- ❖ Почему «Возвраты, шт» больше, чем выкупов в периоде? Возвраты считаются по дате возврата, а выкуп мог быть в другом периоде.
- ❖ Почему не сходится с ОПУ? «Отчет по артикулу» — детальная SKU-аналитика по событиям (разные базы дат), а ОПУ — финансовая сверка.
- ❖ Где взять исходные данные для Excel? Нажмите «Скачать отчет» — выгружаются все видимые поля.

### Рекомендации по настройке витрины

- Удерживайте % отказов — работайте с фото, размерами, УТП и упаковкой.
- Оптимизируйте склады под регионы с дорогой логистикой.
- Тестируйте цену: корректируйте «Оборот без СПП» так, чтобы маржинальность оставалась положительной даже при пиковых расходах.

## **Короткий итог**

Отчет по артикулу — это сводная картина по каждому SKU: спрос, выполнение, финансы и прибыль.

Следите за логикой дат, проверяйте спорные формулы, выгружайте в Excel для глубокой аналитики и дашбордов.

Используйте отчет как ежедневный инструмент управления ассортиментом и маржой.

## Себестоимость

Лист «Себестоимость» задаёт цену на уровне SKU помесячно и является единственным источником себестоимости для расчётов маржи во всех отчетах.

- Ключевой принцип • Себестоимость задаётся для конкретного месяца и действует с этого месяца на все последующие, пока не появится новая запись с более поздним месяцем.
  - Единственность: в одном месяце у одного SKU может быть только одна запись (комбинация SKU+Месяц уникальна).
- 
- При открытии листа отображается актуальная себестоимость «на сегодня»: для каждого SKU берётся последняя запись, у которой «Действует с месяца» не превышает текущий месяц. Если у SKU нет записей до текущего месяца — себестоимость пустая.

Структура таблицы и базовые поля

SKU / Артикул поставщика — идентификаторы товара.

Себестоимость — текущая величина на выбранный период.

Действует с месяца — месяц начала действия данной себестоимости (формат MM.YYYY).

### Работа с периодом

Выберите рабочий месяц, например «07.2025 (Июль)».

Система найдёт для каждого SKU последнюю запись, у которой «Действует с месяца» ≤ 07.2025, и покажет её в таблице.

Переключая месяц, вы «перематываете» состояние себестоимости на тот момент времени.

Пример:

До июля действовала запись: «артикул», 200 ₽, «Действует с» 04.2025.

Вы выбрали Июль 2025, отредактировали 200 → 250 ₽ и сохранили (см. ниже).

Если выбрать Июнь 2025 — увидите 200 ₽ (04.2025). Если выбрать Август 2025 — увидите 250 ₽ (07.2025).

### Построчное редактирование в таблице (ручной режим)

Найдите SKU, кликните по ячейке «Себестоимость», введите новое значение.

Нажмите «Сохранить».

**Если** за выбранный месяц для этого SKU записи нет — будет создана НОВАЯ запись: (SKU, Себестоимость=новая, «Действует с»=выбранный месяц).

**Если** за выбранный месяц запись уже есть — она будет ОБНОВЛЕНА.

Прошлые записи не трогаются; история сохраняется помесячно.

### Массовое обновление через файлы

Кнопка «Скачать текущую таблицу»

Выгружает Excel

Файл удобен как шаблон массового обновления.

Кнопка «Загрузить новую таблицу»

Принимает Excel с колонками: SKU, Себестоимость.

Логика загрузки:

Если запись (SKU+Месяц) существует — выполняется обновление (перезапись себестоимости)

Если записи нет — выполняется добавление записи.

#### Рекомендации к файлам

- Избегайте пробелов в числах.
- Не дублируйте один и тот же SKU несколько раз — возьмется только 1 значение.
- Храните исходный файл — это быстрый откат к прежним значениям.

### **Фильтры, сортировка**

#### Фильтры

Нажмите на иконку «воронки» в заголовке: доступны условия «Содержит/Равно/Больше/Меньше/Между».

Кнопка «Добавить правило» — комбинируйте несколько условий для одной колонки.

«Поиск» — применить, «Очистить» — сбросить фильтр колонки, «Сбросить фильтры» — очистить все фильтры.

Все условия

Начинается с

Бренд

Удалить

Заканчивается на

Бренд

Удалить

Очистить

Поиск

### Сортировки

Клик по стрелкам в заголовке сортирует по возрастанию/убыванию.

Частые варианты: «Действует с месяца» ↓ — покажет самые свежие записи, «Себестоимость» ↑ — найдёте минимальные закупки.

КОМИССИЯ

### Типовые сценарии

1. Установить цену на будущий месяц

В фильтре «Месяц» выберите следующий месяц (например, 09.2025).

Измените себестоимость и сохраните — создастся запись с «Действует с»=09.2025. До сентября отчёты будут брать старые значения.

2. Подправить прошлый месяц

Выберите нужный месяц в фильтре (например, 05.2025).

Измените значение → кликните на поле себестоимости и впишите новую → Сохранить, за 05.2025 появится новая запись с себестоимостью.

**Важно: это повлияет на историческую маржу в отчетах за май и позднее (пока не перекрыто новой ценой).**

### 3. Массовое обновление

«Скачать текущую таблицу» за целевой месяц.

В Excel измените себестоимость

«Загрузить новую таблицу» — получите массовое обновление

Важно! При загрузке таблицы себестоимость обновляется/перезаписывается именно у того периода, который у вас выбран в разделе “Себестоимость”. То есть дата указанная в файле Excel указана справочно только для вас.

### 4. Заполнить пустые

Включите опцию «Артикулы без себестоимости».

Заполните «Себестоимость» прямо в таблице или через файл.

### Лучшие практики и контроль качества данных

Фиксируйте в себестоимости все постоянные издержки на единицу (закупка, упаковка, входящая логистика до МП и др.), чтобы маржа была честной.

Обновляйте себестоимость при изменении закупки/курса — не реже раза в месяц.

Согласуйте «единицу измерения»: себестоимость — за 1 штуку товара.

**Важно** для отчетов Листы «Заказы и продажи», «Отчет по артикулу» и др. берут себестоимость по месяцу события. Корректировки задним числом будут менять историческую маржу — делайте их осознанно и фиксируйте причину.

### Короткий итог

Себестоимость хранится помесечно, действует до создания новой записи

Редактируйте точечно прямо в таблице или массово через Excel.

## Удержания / Компенсации

Раздел «Удержания и компенсации» предоставляет детальную информацию о всех финансовых корректировках между вашей компанией и маркетплейсом. Здесь отражаются как списания с вашего счета (удержания), так и начисления в вашу пользу (компенсации), что позволяет контролировать реальную прибыльность бизнеса.

### Экспорт в Excel

Нажмите «Скачать отчет» в правом верхнем углу — выгрузится Excel. Файл удобен для сводных таблиц, графиков и сверок с бухгалтерией/ЛК маркетплейсов.

 Скачать отчёт

### Обновление данных

- Wildberries — данные подтягиваются из еженедельного отчета; обновление раз в неделю (по понедельникам/вторникам).
- Ozon — обновления ежедневные, примерно каждые 3 часа.
- Период отчета считается по полю «Дата» в строке операции (дата удержания/компенсации).

Состав показателей и что они значат

**SKU ID** — уникальный идентификатор товара в системе МП; помогает точно ссылаться в поддержке.

**Артикул поставщика** — ваш внутренний артикул для сверки с учетной системой.

**Дата** — дата проведения удержания/компенсации; ключевая для отбора периода и сверок.

**Сумма компенсаций** — начисления в вашу пользу (возмещения потерь, корректировки и пр.); визуально выделяется зеленым.

**Сумма удержаний** — списания с вашего счета (штрафы, логистические сборы, удержания по возвратам/повреждениям и др.); визуально выделяется красным.

Настройка колонок		Сбросить фильтры								
№	SKU ID	↑↓	🔍	АРТИКУЛ ПОСТАВЩИКА	↑↓	🔍	ДАТА	↑↓	🔍	СУ

### Примеры сценариев фильтрации

- Найти повторяющиеся штрафы: Тип операции содержит «штраф» → Период за последние 90 дней → сортировка по сумме ↓.
- Проверить логистику по браку (Возврат брака продавцу): Тип содержит «логист» или «возврат» → добавьте SKU ID/Артикул

### **Для финансового контроля:**

Регулярно проверяйте крупные удержания (отсортируйте по убыванию суммы)

Сверяйте компенсации с фактическими потерями товара

Отслеживайте динамику удержаний по месяцам для выявления трендов

- █ Чистая выборка = точные выводы

Перед итоговыми сравнениями нажимайте «Сбросить фильтры», чтобы исключить влияние «забытых» условий в отдельных колонках.

### **Практическая аналитика и управление расходами**

#### *Финансовый контроль*

Еженедельно сортируйте «Сумма удержаний» ↓ и просматривайте топ-10 операций.

Сверяйте компенсации с актами/реальными потерями; несоответствия — в работу с поддержкой.

Отслеживайте динамику по месяцам: рост доли удержаний — сигнал проверить процессы на складе и в логистике.

#### *Оптимизация*

Структурируйте удержания по типам услуг (логистика, приемка, штрафы, прочие).

Ищите повторяющиеся основания — исправляйте первопричины (упаковка, маркировка, SLA отгрузки, документы).

#### *Работа с проблемными товарами*

Фильтр по артикулу/SKU — изучите частоту удержаний и компенсаций.

Высокий процент возвратов/повреждений — пересмотрите качество, комплектацию и упаковку; сравните с «Отчетом по артикулу».



Контрольные точки:

Штрафы более 1% от оборота - сигнал к пересмотру процессов

Компенсации менее 50% от заявленных потерь - повод для эскалации

#### *Практические действия*

Еженедельно: Проверяйте новые крупные удержания (топ-10 по сумме)

Ежемесячно: Анализируйте структуру удержаний по категориям

Ежеквартально: Сравнивайте динамику удержаний с ростом продаж

При обнаружении ошибок: Немедленно создавайте обращение в поддержку с приложением документов

# Как сверить данные нашего сервиса с отчетами маркетплейсов

Для проверки корректности расчетов рекомендуем регулярно сравнивать показатели нашего сервиса с официальными отчетами Wildberries и Ozon. Ниже подробная инструкция по каждой платформе.



## Wildberries

### Основной инструмент для сверки

Используйте «Отчет по артикулам» в нашем сервисе за нужный период.

#### Сверка оборота (суммы продаж)

В нашем отчете: колонка «Оборот без СПП, руб.»

#### Вариант 1. Сверка через Сводный отчет

В отчетах WB:

- «Сводный отчет по продавцу» → колонка «Сумма продаж по розничным ценам с учётом согласованной скидки, руб.»
- «Недельный отчет» → колонка «Цена розничная»

Допустимые расхождения:

-  До 1% — для закрытых недель (когда недельный отчет уже сформирован)
-  До 10% — для текущей недели при сравнении со Сводным отчетом

#### Вариант 2. Сверка через детализацию еженедельного отчета

Порядок действий:

1. Скачайте детализацию еженедельного отчета из ЛК Wildberries

### **1. Рассчитайте продажи:**

- Установите фильтр в столбце «Обоснование для оплаты» → «Продажа»
- Просуммируйте столбец «Цена розничная» (до СПП) или «Вайлдберриз реализовал» (после СПП)

### **1. Рассчитайте возвраты:**

- Измените фильтр в столбце «Обоснование для оплаты» → «Возврат»
- Просуммируйте тот же столбец

### **1. Получите итоговый оборот:**

- **Оборот** = Сумма продаж – Сумма возвратов

**Обратите внимание:** За текущую неделю мы используем расчетные значения комиссии и логистики (среднее по артикулу за прошлые периоды). Данные корректируются после выхода официального недельного отчета WB.

## **Сверка логистики**

**Важная особенность:** В отчетах Wildberries в логистику включен «Возврат брака к продавцу», который мы относим к удержаниям. **Как корректно сравнить:**

1. Возьмите сумму логистики из нашего «Отчета по артикулам»
1. Добавьте к ней логистику из раздела «Удержания и компенсации»:
  - Отфильтруйте столбец «Тип операции» по слову «Логистика»
1. Сравните итоговую сумму с детализацией WB:
  - Суммируйте столбец «Услуги по доставке товара покупателю»

**Какие виды логистики попадают в разные разделы:**

### **В логистику** (Отчет по артикулам):

- «К клиенту»
- «От клиента»

### **В удержания:**

- «Возврат брака (К продавцу)»
- «Возврат неопознанного товара (К продавцу)»

## **Расчет комиссии WB**

## Порядок действий:

1. Скачайте детализацию недельного отчета из ЛК Wildberries
1. Примените фильтры:
  - «Дата продажи» → выберите нужный период
  - «Обоснование для оплаты» → оставьте только «Продажа»
1. Рассчитайте комиссию:
  - **Комиссия с эквайрингом** = «К перечислению Продавцу за реализованный Товар» – «Цена розничная»

## Сверка хранения

Сравните данные с официальными отчетами WB:

- Недельный отчет
- «Аналитика» → «Отчеты» → «Платное хранение»

## Сверка рекламных расходов

**Важно:** Сверяйте с отчетом «WB Продвижение» → «Статистика», НЕ с детализацией! **Причина:** Ежедневный отчет учитывает списания за предыдущий период (неделю), а наш сервис отражает фактические списания за текущий период.

## Ozon

### Основной инструмент для сверки

Также используйте «Отчет по артикулам» за нужный период.

## Сверка оборота (суммы продаж)

**Шаг 1.** В личном кабинете Ozon откройте: «Финансы» → «Экономика магазина» → выберите период **Шаг 2.** Возьмите сумму следующих показателей:

- Выручка
- Программы партнеров
- Баллы за скидки

**Шаг 3.** Добавьте продажи с выкупом Ozon:

- Перейдите: «Финансы» → «Документы» → «УПД по сделкам с юр. лицами» → «Интернет Решения»
- Используйте «Отчёт о выкупленных товарах»

### Сверка комиссии

**В нашем отчете:** колонка «Комиссия» **В ЛК Ozon:** показатель «Вознаграждение Ozon»

### Сверка логистики

**В нашем отчете:** колонка «Логистика» **В ЛК Ozon:** показатель «Услуги доставки»

### Сверка удержаний

Просуммируйте все остальные удержания в «Экономике магазина» и сравните с суммой наших колонок:

- «Удержания» + «Расходы на рекламу»

### Сверка рекламы (отдельно)

**В ЛК Ozon:** «Продвижение» → «Аналитика продвижения»

## ❓ Остались вопросы?

Если обнаружили расхождения, выходящие за допустимые пределы, обратитесь в поддержку с указанием:

- Периода сверки
- Скриншотов отчетов
- Конкретных расхождений

Мы оперативно проверим и поможем разобраться! 

# Инструкция по работе с репрайсером Конкуренты **OZON**

С помощью этой инструкции вы сможете подключить **Репрайсер по конкурентам Ozon**, включить **следование за конкурентом** и настроить автоматическое управление ценами за несколько шагов.

**Важно:** для начала работы с репрайсером необходимо подключить хотя бы один магазин. Подробные шаги описаны в инструкции «**Подключение магазина OZON**».

## Быстрый старт

Чтобы начать работу с репрайсером **Конкуренты OZON**:

1. Подключите хотя бы один магазин в MPSpace.
2. Откройте раздел **Репрайсер → Конкуренты OZON**.
3. Выберите магазин.
4. Добавьте конкурентов: укажите их артикулы или ссылки на товары и включите их для учёта репрайсером.
5. Настройте стратегию изменения цен относительно конкурентов и тип контролируемой цены (зелёная OZON карта или серая цена со скидкой).
6. Установите минимальную и максимальную цену для каждого товара.
7. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер будет автоматически проверять цены конкурентов и корректировать ваши цены по выбранной стратегии.

## Базовые действия

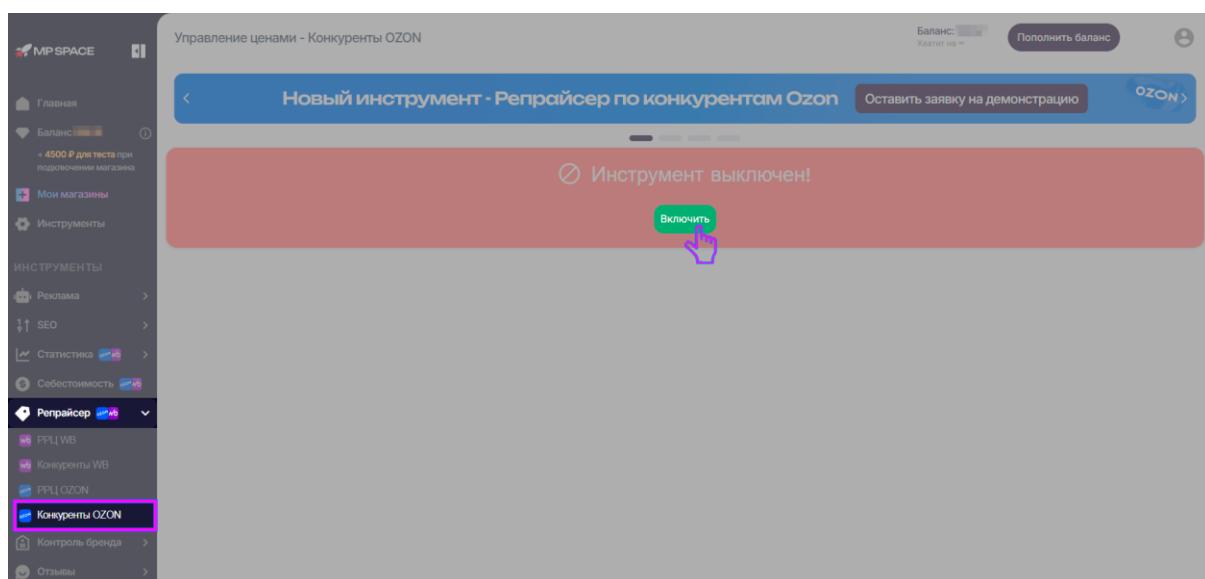
### Что нужно для начала работы

- Аккаунт MPSpace.
- Личный кабинет OZON.

## Как открыть репрайсер Конкуренты OZON

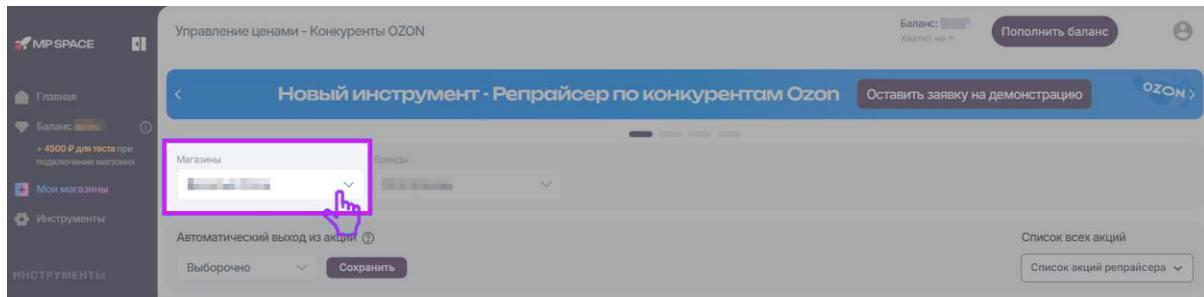
Чтобы открыть репрайсер **Конкуренты OZON** и инструменты управления ценами:

1. Перейдите в сервис MPSpace и войдите в личный кабинет.
2. В меню слева найдите раздел «Репрайсер».
3. Откройте список и выберите «Конкуренты OZON».
4. Нажмите **Включить**.



# Настройка репрайсера

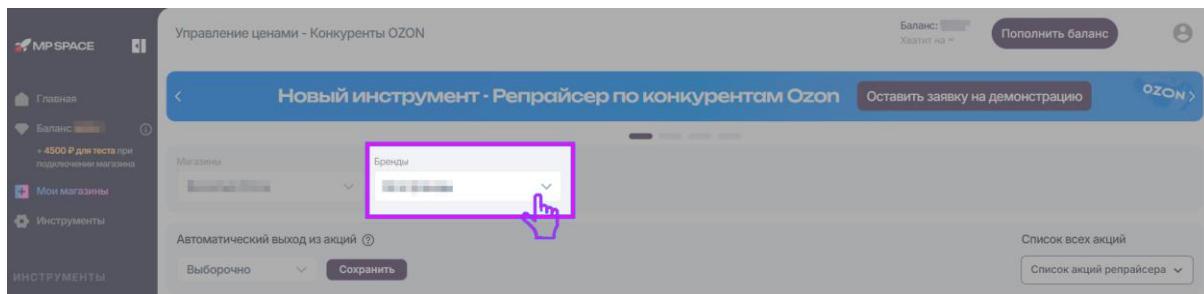
## Выбор магазина



Чтобы репрайсер работал только с выбранным магазином:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список «Магазины».
2. Выберите магазин, для которого нужно настроить репрайсер.

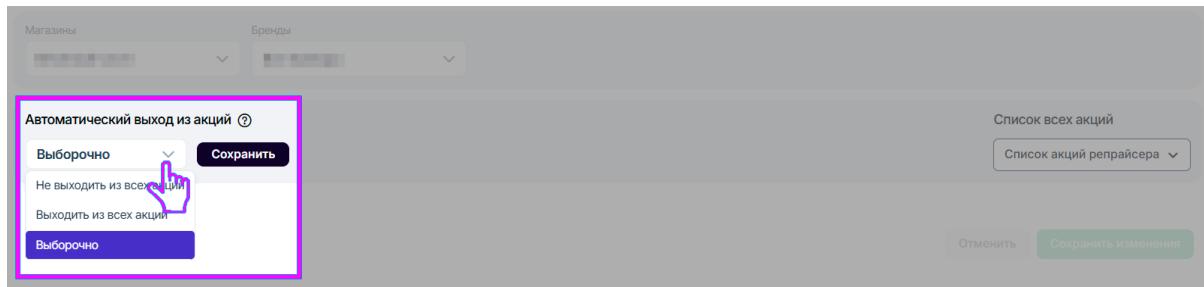
## Фильтрация товаров



Чтобы сократить список товаров и ускорить настройку:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список «Бренды».
2. Выберите бренд, для которого нужно настроить репрайсер.

## Автоматический выход из акций



- Чтобы выбрать, будет ли репрайсер автоматически выводить товар из акций при попадании в них, выберите один из вариантов:

- **Не выходить из всех акций** — репрайсер не отслеживает товары в акциях.

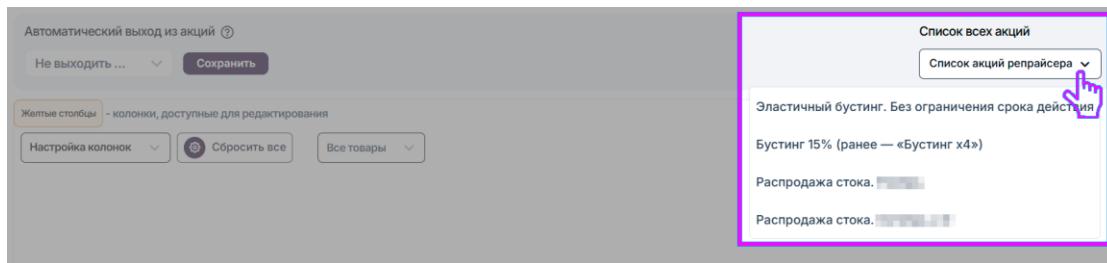
**Важно:** не выход из акций, где цена остаётся неизменной, может привести к ошибке. Выход из таких акций выполняется вручную в кабинете OZON.

- **Выходить из всех акций** — репрайсер автоматически исключает товар из всех доступных для выхода акций.
- **Выборочно** — настройка репрайсера применяется для каждого артикула отдельно.

- Нажмите **Сохранить**.

**Примечание:** при выборе варианта, отличного от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам недоступны.

## Список всех акций



Все существующие акции можно посмотреть в «Список акций репрайсера», независимо от участия товара в них.

## Установка цен на контроль

### Работа через таблицу MPSpace

В таблице MPSpace вы можете задать индивидуальные правила корректировки цен для каждого товара.

Содержание таблицы

Информационные столбцы

**Важно:** *редактирование данных в информационных столбцах недоступно.*

Основные данные о товаре:

- **№** — порядковый номер товара в таблице.
- **Фото** — фотография товара.
- **Артикул продавца** — название товара, определённое продавцом.
- **Артикул OZON** — артикул, который товару присваивает OZON.
- **Название товара** — название из карточки товара.
- **Бренд** — название бренда.

Цены:

- **Базовая цена** — цена, которую покупатели видят зачёркнутой.
- **Цена со скидкой продавца** — цена товара до применения всех акций и скидок; репрайсер контролирует именно эту цену.
- **Цена с учётом акции продавца** — цена товара с учётом акций продавца, если они есть, но без дополнительной скидки.
- **Мин. цена в кабинете** — минимальная цена товара, установленная продавцом. Товар не может быть продан ниже этой цены, в том числе при автоприменении и автодобавлении в акции, а также при использовании стратегий ценообразования.

Остатки:

- **Остатки** — сумма остатков FBO и FBS.
- **Остатки (FBO)** — остатки на складе с настроенной схемой FBO.
- **Остатки (FBS)** — остатки на складе с настроенной схемой FBS.

Акции

Информация о текущих акциях, в которых участвует товар.

В окне с дополнительной информацией вы можете увидеть артикул OZON, название акции и дату её окончания.

История

В окне с дополнительной информацией можно увидеть дату, цены (вашу и конкурентов), тип контролируемой цены и комментарий.

Столбцы для заполнения

Добавить конкурентов

В окне с дополнительной информацией вы можете добавить конкурентов, посмотреть их цены и остатки, а также включить репрайсер для контроля.

Цены

- **Мин. цена со скидкой продавца** — минимальная допустимая цена со скидкой продавца, которую удерживает репрайсер.
- **Макс. цена со скидкой продавца** — максимальная допустимая цена со скидкой продавца.
- **Стратегия** — определяет, как цена товара будет изменяться относительно цены конкурента.
- **Контролируемая цена** — определяет тип цены вашего товара и тип цены товара конкурента, относительно которых будет вестись контроль. Также можно указать допустимую минимальную цену.

- **Цена ниже минимальной?** — определяет, что делать, если контролируемая цена опустится ниже минимальной.
- **Стратегия учёта цен конкурентов** — определяет, цена какого конкурента используется при расчёте, если контролируется несколько конкурентов.
- **Товар заканчивается?** — определяет, что делать, если товар заканчивается.
- **Товар конкурентов закончился?** — определяет, что делать, если у конкурентов товар закончился.

Автоматический выход из акций

Определяет, будет ли репрайсер автоматически выводить товар из акций.

Вкл/Выкл РРЦ

Статус подключения репрайсера к управлению ценой артикула (включён/выключен).

Дополнительная информация к таблице

- **Всего артикулов** — общее количество артикулов.
- **Выбрано артикулов** — количество артикулов, к которым применена фильтрация.
- **Артикулы на сохранение** — все артикулы, к которым были применены изменения.

## Настройка таблицы MPSpace

Общие настройки таблицы

1. В верхнем левом углу таблицы нажмите **Настройка колонок**.
2. Выберите нужные столбцы для отображения.

Желтые столбцы - колонки, доступные для редактирования

Настройка колонок

Сбросить все

Все товары

Поиск колонок...

Стратегия учёта цен конкурентов

Товар заканчивается?

Товар конкурентов закончился?

Автоматический выход из акций

Акции

История

АРТИКУЛ OZON

НАЗВАНИЕ

**Обратите внимание:** основные столбцы скрыть нельзя — они выделены серым цветом и отображаются всегда.

3. Для сброса настроек нажмите на значок **шестерёнки** рядом с кнопкой «Сбросить всё» и выберите параметры для сброса.
4. Подтвердите действие, нажав **Сбросить настройки/Сбросить все**.

Желтые столбцы - колонки, доступные для редактирования

Настройка колонок

Сбросить все

Все товары

Настройки таблицы

Закрепление колонок

Порядок колонок

Скрытия колонок

Ширина колонок

Состояние таблицы

Фильтры

Сортировка

ФОТО

АРТИКУЛ ПРОД.

НАЗВАНИЕ

5. Чтобы отсортировать товары по остаткам, выберите вариант в раскрывающемся списке «Все товары».

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ OZON
1			
2			
3			

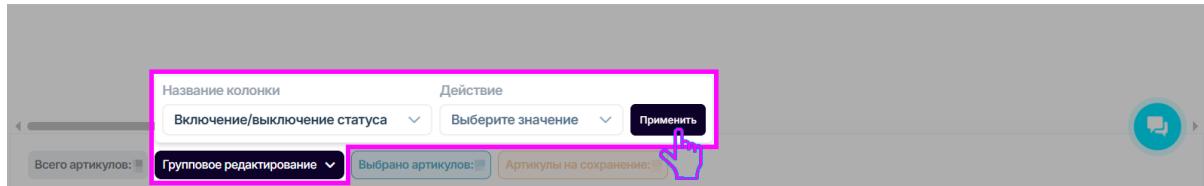
## Настройки столбцов

Чтобы закрепить столбцы, применить сортировку и фильтры:

- Чтобы открепить/закрепить столбец, нажмите значок **Замочка** слева от названия столбца.
- Для сортировки по содержимому нажмите стрелку справа от названия столбца → выберите **По возрастанию** или **По убыванию**.
- Для фильтрации по содержимому нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.
  - Фильтр по словам/Числовой фильтр:** выберите **Все условия / Любое из условий**. Выберите **Содержание значения в строке**. Введите значение. При необходимости добавьте правило. Нажмите **Поиск**.

- **Фильтр по значению:** выберите нужное значение.  
Нажмите **Поиск**.

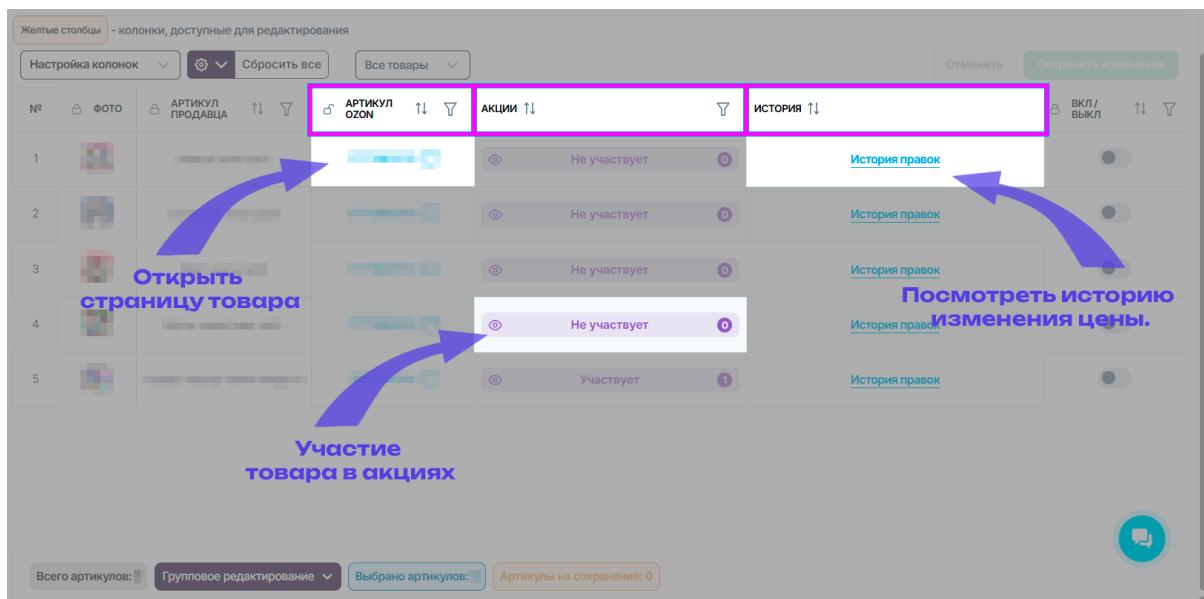
## Групповое редактирование



**Обратите внимание:** если к столбцу применён фильтр, изменения затронут только выбранную группу товаров.

1. Нажмите **Групповое редактирование** внизу таблицы.
2. Выберите название колонки из раскрывающегося списка.
3. Выберите действие внутри колонки из раскрывающегося списка / введите значение.
4. Нажмите **Применить**.

## Как работать с информационными столбцами



## Артикул OZON

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул OZON» для перехода на страницу товара на сайте OZON.

## Акции

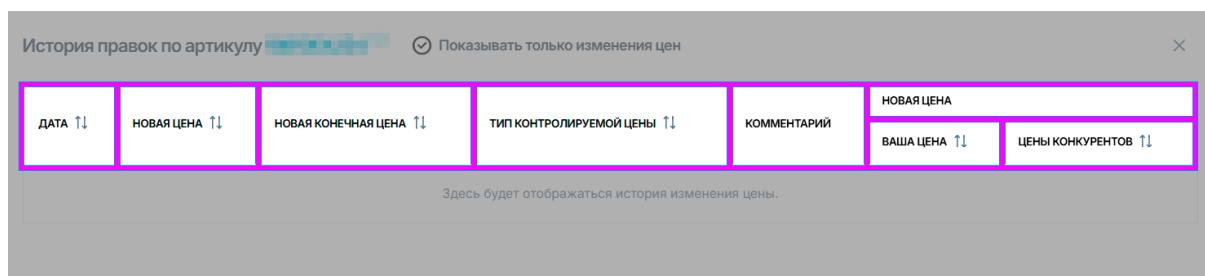
Чтобы узнать участие товара в акциях и корректность цен:

1. Найдите ячейку столбца «Акции» для нужного артикула.
2. Выберите ячейку, чтобы открыть дополнительное окно.
3. Посмотрите в окне подробности: имя акции, дата окончания, артикул с ссылкой на товар.

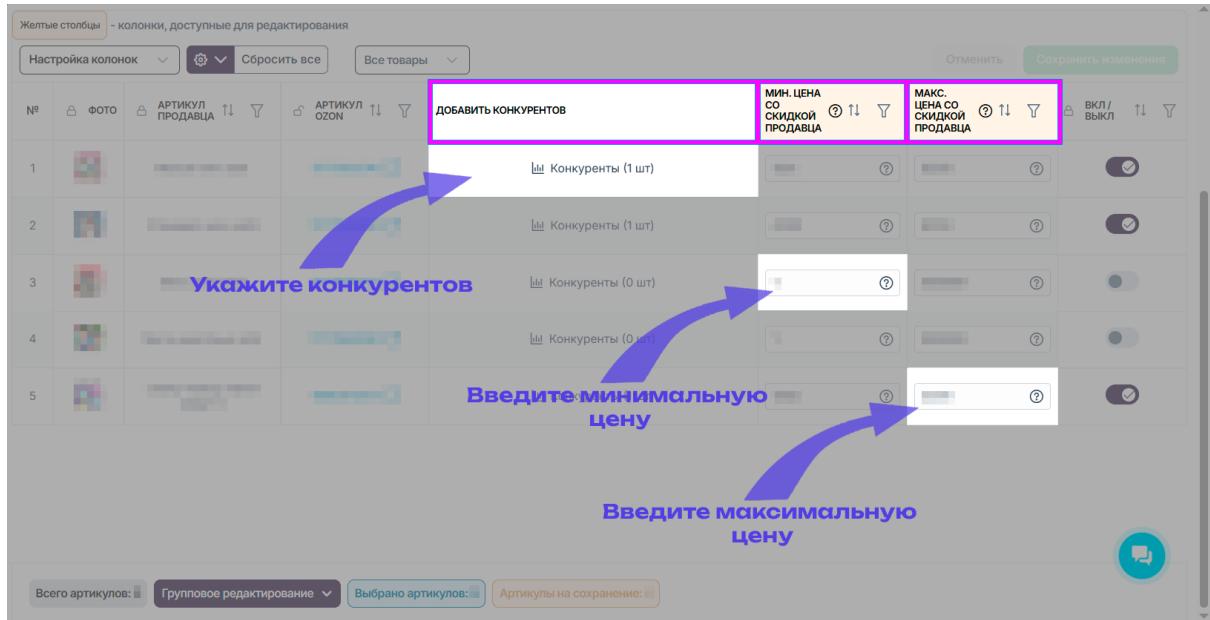
## История

Чтобы проследить историю изменения цены:

1. Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «История».
2. Нажмите **История правок**, чтобы открыть дополнительное окно.
3. Посмотрите в открывшемся окне подробности: артикул с ссылкой на товар, ваши цены и цены конкурентов, комментарии репрайсера.



## Как работать со столбцами для заполнения



Добавить конкурентов

Чтобы включить инструмент **Репрайсер по конкурентам OZON**:

1. Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «Добавить конкурентов».
2. Нажмите **Конкуренты**, чтобы открыть дополнительное окно.
3. В открывшемся окне:
  - для подбора конкурентов перейдите в карточку товара, нажав на артикул;
  - в поле введите артикул или ссылку конкурента на OZON;
  - нажмите **Добавить**;
  - в таблице можно просмотреть добавленных конкурентов;
  - включите конкурента для учёта репрайсером;
  - при необходимости удалите добавленного конкурента из списка.

**Внимание:** в этом окне можно включить на контроль репрайсера выбранных конкурентов. При групповом редактировании включаются все конкуренты автоматически.

Минимальная цена со скидкой продавца

1. Введите минимальную цену со скидкой.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер учитывает цены конкурентов, но не снизит цену ниже указанной минимальной.

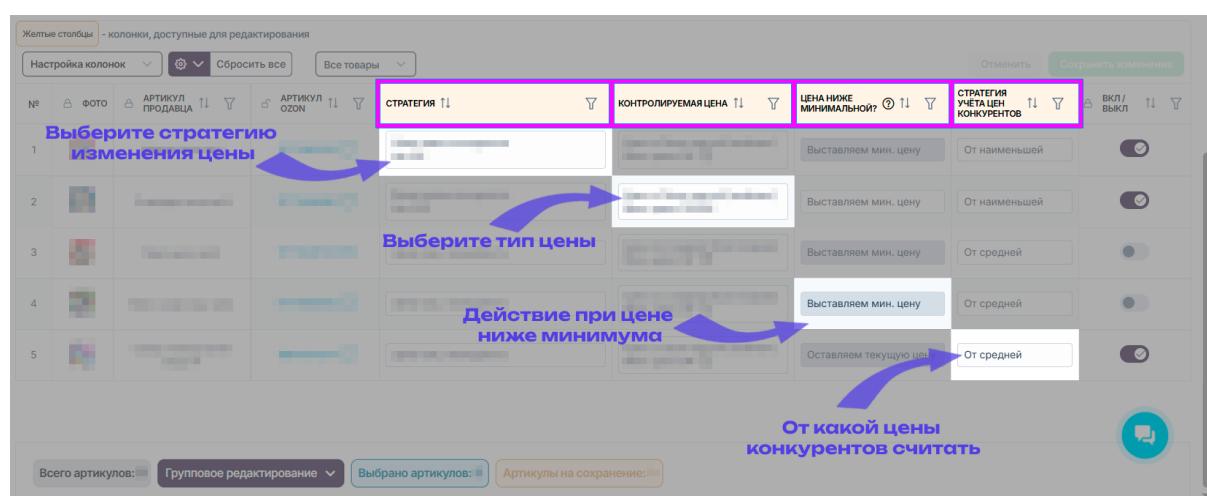
**Важно:** минимальная цена не должна быть меньше текущей более чем в 2 раза — это помогает избежать убыточных продаж и резких колебаний.

Максимальная цена со скидкой продавца

1. Введите максимальную цену со скидкой.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер учитывает цены конкурентов, но не повысит цену выше указанной максимальной.

**Важно:** максимальная цена не должна превышать текущую более чем в 2 раза — это помогает избежать убыточных продаж и резких колебаний.



Стратегия (опционально)

1. Выберите, как цена будет изменяться по отношению к цене конкурента:
  - **Ниже цены конкурента** — укажите, на сколько рублей цена должна быть ниже.

- **Выше цены конкурента** — укажите, на сколько рублей цена должна быть выше.
- **Цена как у конкурентов** — цена будет равна цене конкурентов.

## 2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** при контроле нескольких конкурентов выберите стратегию в столбце «Стратегия учёта цен конкурентов».

Контролируемая цена (опционально)

1. Выберите, какую цену нужно контролировать и по отношению к какой цене конкурента:
  - **Цена с OZON Картой (зелёная)** — репрайсер сравнивает зелёную цену вашего товара с зелёной ценой конкурента. Если у конкурента нет зелёной цены, за неё принимается серая.
  - **Цена со скидкой OZON (серая)** — репрайсер сравнивает серую цену вашего товара с серой ценой конкурента.
2. При необходимости укажите минимальную цену, ниже которой контролируемая цена не будет снижаться.
3. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** если указано 0, минимальная цена не контролируется.

Цена ниже минимальной? (опционально)

**Важно:** действует только при указании минимальной контролируемой цены. Если минимальная цена не задана, настройка не применяется.

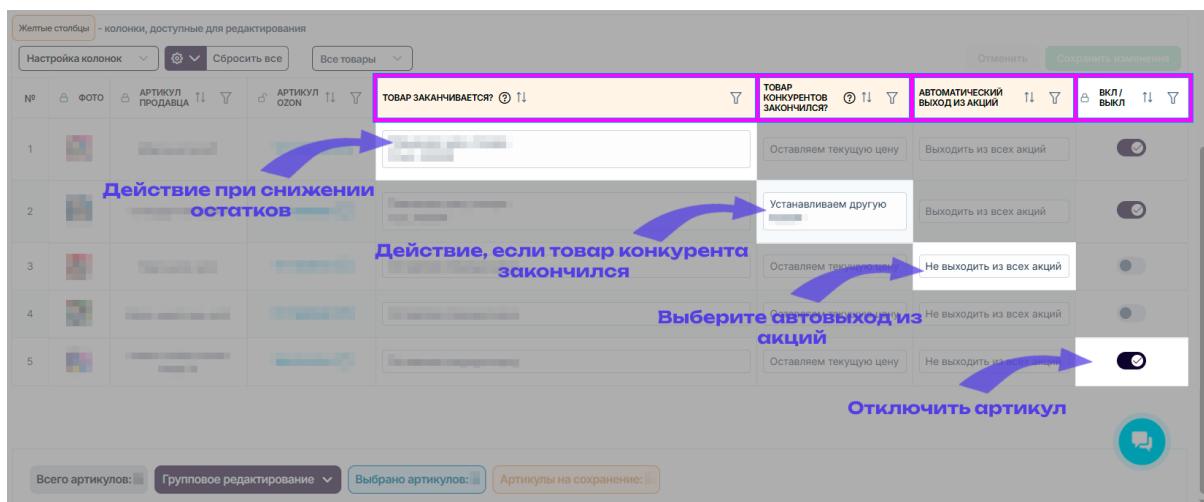
1. Выберите, как должен действовать репрайсер, если контролируемая цена опустится ниже минимальной:
  - **Оставляем текущую цену** — цена не меняется.
  - **Выставляем минимальную цену** — цена опускается до минимальной.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

Стратегия учёта цен конкурентов (опционально)

**Примечание:** эта настройка применяется только при контроле нескольких конкурентов.

1. Выберите, от какой цены конкурентов будет производиться расчёт:
  - **От наименьшей** — расчёт идёт от минимальной цены конкурента.
  - **От средней** — расчёт идёт от средней цены конкурентов.
  - **От наибольшей** — расчёт идёт от максимальной цены конкурента.

2. Нажмите **Сохранить изменения**.



Товар заканчивается?

1. Выберите, как должен действовать репрайсер при снижении остатков товара:
  - **Оставляем текущую цену** — цена не меняется.
  - **Повышаем цену товара** — цена увеличивается, когда остаток достигает указанного количества.
2. Если выбрано **Повышаем цену товара**, укажите количество оставшихся товаров и новую цену.
3. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** чтобы избежать убыточных продаж и резких колебаний, не устанавливайте цену более чем в 2 раза от текущей.

Товар конкурентов закончился?

1. Выберите, как должен действовать репрайсер, когда товар конкурента закончился:
  - **Оставляем текущую цену** — цена не меняется.
  - **Устанавливаем другую** — цена применяется, если у конкурента нет остатков.
2. Если выбрано **Устанавливаем другую**, укажите цену, которую необходимо удерживать.
3. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** чтобы избежать убыточных продаж и резких колебаний, не устанавливайте цену более чем в 2 раза от текущей.

Автоматический выход из акций

**Примечание:** репрайсер не контролирует товары, которые находятся в акциях, где цена не меняется.

1. Выберите, будет ли репрайсер автоматически выходить из акций:
  - **Не выходить из всех акций** — репрайсер оставляет товары в акциях.
  - **Выходить из всех акций** — репрайсер автоматически исключает товары из всех акций.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

Вкл/Выкл РРЦ

**Обратите внимание:** артикул автоматически подключается к контролю репрайсера при включении хотя бы одного конкурента. Отключить артикул можно в любое время.

1. Чтобы отключить артикул от контроля репрайсера, переведите ползунок в положение **Выключено**. При этом автоматически снимается контроль со всех конкурентов.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** контроль артикула репрайсером осуществляется только по одному инструменту, чтобы избежать конфликтов.

## Дополнительная информация

### Работа цикла проверки цен

- Новый товар на OZON появляется в сервисе в течение 2 часов.
- Изменения цены, скидок OZON-карты или соинвеста обновляются автоматически.
- Последнюю дату изменения цены смотрите в таблице «История».
- Вопросы о некорректной цене уточняйте через комментарии в истории или в чате, указав артикул.

### Ограничения репрайсера

- Может повысить минимальную цену в кабинете OZON, если для соблюдения РРЦ минимальная цена меньше 50% от цены со скидкой.
- Может повысить базовую цену (больше 0), если разница между базовой ценой и ценой со скидкой продавца меньше 5%.

## Словарь терминов

- **Репрайсер** — инструмент для автоматического управления ценами.
- **Конкуренты OZON** — раздел репрайсера, который отслеживает цены товаров конкурентов на OZON.
- **FBO** — схема хранения и доставки товаров со складов OZON.
- **FBS** — схема хранения и доставки товаров продавцом.
- **Базовая цена** — цена, отображаемая зачёркнутой на сайте.
- **Цена со скидкой продавца** — стоимость товара до применения всех акций и скидок.
- **Цена с учётом акции продавца** — стоимость товара с учётом акций продавца, но без дополнительной скидки.
- **Цена с учётом акций OZON** — стоимость товара с учётом всех доступных акций и дополнительных скидок (серая цена).
- **Цена с учётом OZON карты** — стоимость товара с учётом всех акций, дополнительных скидок и скидки OZON карты (зелёная цена).
- **Мин. цена в кабинете** — минимальная цена, ниже которой товар не может быть продан.
- **Стратегия** — определяет, как будет изменяться цена относительно конкурента.
- **Контролируемая цена** — тип цены, по отношению к которой ведётся сравнение с конкурентом (зелёная/серая).
- **Автоматический выход из акций** — настройка, определяющая автоматическое исключение товара из акций при попадании в них.

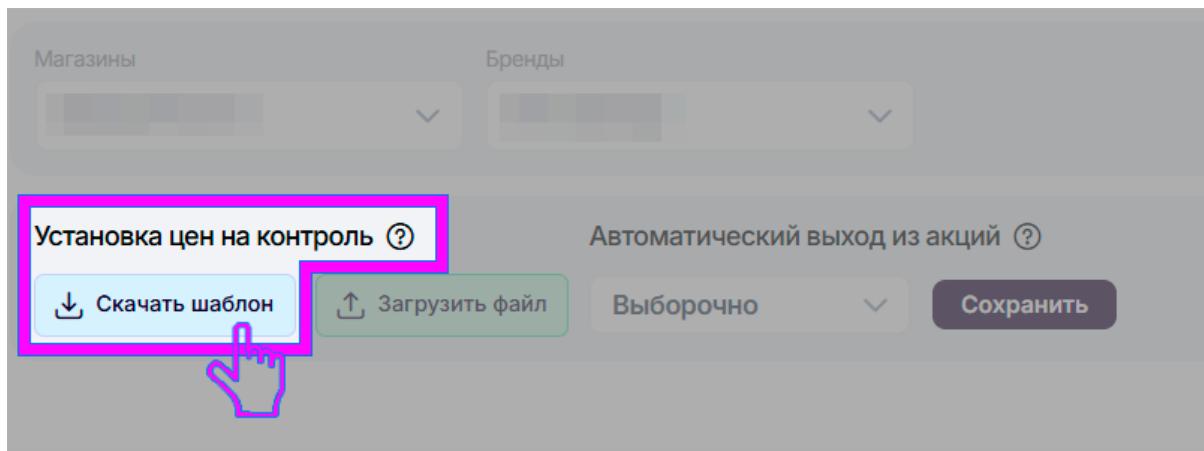
## Дополнительно

### Массовое редактирование через шаблоны

Чтобы одновременно изменить данные нескольких товаров.

Работа с Excel-шаблоном

1. В блоке **Установка цен на контроль** нажмите **Скачать шаблон**.



2. Откройте скачанный файл с помощью Excel или Google Sheets.

Содержание файла:

- **Вкладки:**
  - **Основные настройки** — раздел, где задаются ключевые параметры работы репрайсера.
  - **Конкуренты** — раздел, где настраиваются параметры для отслеживания и анализа цен конкурентов.
- **Синие столбцы** содержат данные по товарам — изменять или заполнять их не нужно.
- **Зелёные столбцы** предназначены для внесения изменений.

*Примечание:*

- Чтобы репрайсер начал работу, в столбце «Учитывать в проверке» нужно выбрать **1 — Конкурент учитывается**. Столбец находится на вкладке «Конкуренты» (вторая вкладка таблицы).
  - Статус артикулов на контроле репрайсера Конкуренты или РРЦ OZON отображается во вкладке «Основные настройки» в столбце «Статус конкурентов».

## Как заполнять зелёные столбцы для артикула

Важно:

- Для корректной загрузки файла обязательно должна быть заполнена пара значений **Product ID** и **Артикул OZON**.
  - Нельзя менять структуру шаблона и удалять столбцы (их можно только скрывать).
  - Можно удалять строки.
  - Указывайте только целые числа — дробные округляются автоматически.
  - При наведении на каждый столбец появляется подсказка по заполнению.
  - Если артикул контролируется другим инструментом, строка будет выделена жёлтым цветом.

Поля для заполнения на вкладке «Основные настройки»

Стратегия

- **Значение** — выберите, как будет меняться цена относительно конкурента:
    - 1 — Ниже цены конкурента
    - 2 — Выше цены конкурента
    - 3 — Такая же, как у конкурента
  - **Разница в цене** — укажите разницу в рублях, на которую цена должна отличаться от цены конкурента при выбранной стратегии.

**Важно:** параметр «Разница в цене» используется только при выборе стратегии 1 – Нижне цены конкурента или 2 – Выше цены конкурента.

Контролируемая цена

- **Значение** — выберите, какую цену и по отношению к какой цене конкурента будет контролировать репрайсер:
  - 0 — Цена с OZON Картой (зелёная)
  - 2 — Цена со скидкой OZON (серая)
- **Мин. Цена для выбранной стратегии** — при необходимости задайте дополнительную проверку минимальной цены.

#### **Минимальная цена со скидкой продавца**

Введите минимальную цену со скидкой продавца.

**Внимание:** значение указывается обязательно. Цена не может быть меньше чем в 2 раза от текущей цены со скидкой продавца.

Максимальная цена со скидкой продавца

Введите максимальную цену со скидкой продавца.

**Внимание:** значение указывается обязательно. Цена не может быть больше чем в 2 раза от текущей цены со скидкой продавца.

Товар заканчивается?

- **Значение** — выберите действие при снижении остатков товара:
  - 0 — Оставляем текущую цену
  - 1 — Повышаем цену
- Если выбрано **Повышаем цену товара**, укажите количество, при котором товар считается заканчивающимся, и цену, до которой нужно повысить товар при низком остатке.

**Важно:** чтобы не попасть в карантин, не устанавливайте цену более чем в 2 раза от текущей цены на контроле (серой или зелёной). Эта настройка действует по выбранной контролируемой цене.

Товар конкурентов закончился?

- **Значение** — выберите действие при отсутствии товара у конкурентов:
  - 1 — Оставляем текущую цену
  - 2 — Устанавливаем другую

- Если выбрано **Устанавливаем другую**, укажите новую цену.

**Важно:** чтобы не попасть в карантин, не устанавливайте цену более чем в 2 раза от текущей цены на контроле (серой или зелёной). Эта настройка действует по выбранной контролируемой цене.

## Цена ниже минимальной?

Укажите действие репрайсера, если контролируемая цена опустится ниже минимальной:

- 1 — Выставляем минимальную цену
  - 2 — Оставляем текущую

**Важно:** действует только при указании минимальной контролируемой цены. Если минимальная цена не задана, настройка не применяется.

## Стратегия учёта цен конкурентов

**Примечание:** эта настройка применяется только при контроле нескольких конкурентов.

Выберите, от какой цены конкурентов вести расчёт:

- 1 — От наименьшей цены конкурентов
  - 2 — От наибольшей цены конкурентов
  - 3 — От средней цены конкурентов

## Выходить из акций

**Настройте поведение репрайсера при попадании товара в акции:**

- О — Не выходить из акций
  - 1—Выходить из всех акций

Поля для заполнения на вкладке «Конкуренты»

Артикул OZON

**Укажите артикул вашего товара на OZON.**

Артикул OZON конкурента

**Укажите артикул товара конкурента на OZON.**

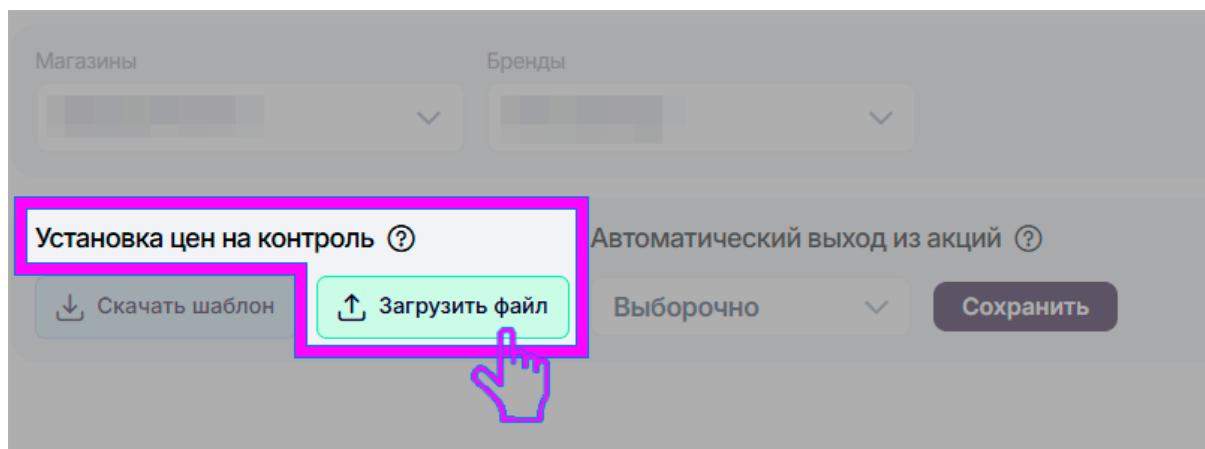
Учитывать в проверке

Определите, будет ли репрайсер учитывать этого конкурента при контроле цены:

- 0 — Не учитывать в проверке
- 1 — Учитывать в проверке

**Важно:** чтобы включить контроль цены по конкурентам, необходимо включить хотя бы одного конкурента.

Загрузка Excel-шаблона



1. В блоке **Установка цен на контроль** нажмите **Загрузить файл**.
2. Выберите подготовленный Excel-файл.
3. Сервис проверит содержимое:
  - Если найдены ошибки, загрузка не произойдёт → исправьте их и загрузите повторно.
  - Если ошибок нет, файл загрузится и настройки применяются автоматически.

**Примечание:** репрайсер применяет изменения только к артикулам без ошибок. Артикулы с ошибками остаются без изменений.

# Инструкция по работе с репрайсером Конкуренты WB

С помощью этой инструкции вы сможете подключить **Репрайсер по конкурентам Wildberries**, включить следование за конкурентом и настроить автоматическое управление ценами.

**Важно:** для начала работы с репрайсером необходимо подключить хотя бы один магазин. Подробные шаги описаны в инструкции «Подключение магазина Wildberries».

## Быстрый старт

Чтобы начать работу с репрайсером **Конкуренты WB**:

1. Подключите хотя бы один магазин в MPSpace.
2. Откройте раздел **Репрайсер → Конкуренты WB** и выберите магазин.
3. Добавьте конкурентов: укажите их артикулы или ссылки и включите для учёта репрайсером.
4. Настройте стратегию изменения цен и минимальные/максимальные цены для товаров.
5. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер автоматически проверяет цены конкурентов и корректирует ваши цены по выбранной стратегии.

## Базовые действия

### Что нужно для начала работы

- Аккаунт MPSpace
- Личный кабинет WB

## Как открыть репрайсер Конкуренты WB

Чтобы открыть репрайсер **Конкуренты WB** и инструменты управления ценами:

1. Перейдите в сервис MPSpace и войдите в личный кабинет.
2. В меню слева найдите раздел **Репрайсер**.
3. Откройте список и выберите **Конкуренты WB**.

The screenshot shows the MPSpace dashboard with the 'Competitors WB' section highlighted. The main title is 'Управление ценами - Конкуренты WB'. Below it, there's a purple banner with 'Новый инструмент - Мониторинг цен'. On the left sidebar, under 'Инструменты', 'Репрайсер' is selected, and 'Конкуренты WB' is highlighted with a pink box and a cursor icon. The main content area displays a table for monitoring prices across various stores and brands. The table has columns for №, Фото продавца, Артикул продавца, Артикул WB, Название, Бренд, Цена, Цена со скидкой (скидка %), Цена с СПП, Скидка СПП, and Вкл/Выкл. Buttons for 'Скачать шаблон' and 'Загрузить файл' are at the top of the table, along with a 'Сбросить все' button. A 'Region проверки' dropdown is set to 'Москва'. At the bottom right of the table are 'Отменить' and 'Сохранить изменения' buttons.

## Настройка репрайсера

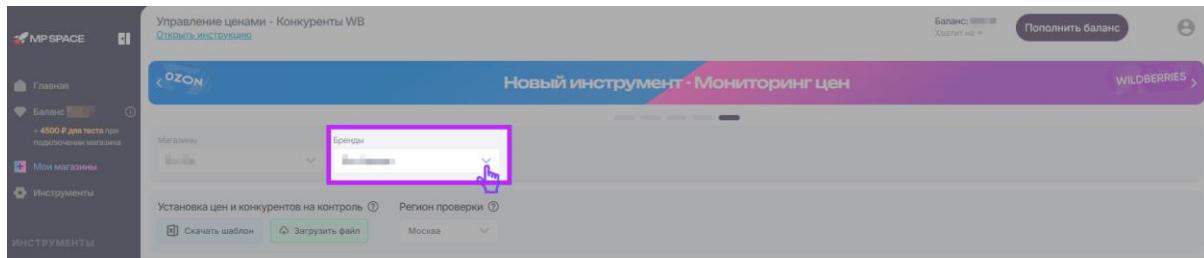
### Выбор магазина

The screenshot shows the MPSpace dashboard with the 'Competitors WB' section. The 'Magazines' dropdown menu is highlighted with a pink box and a cursor icon. The main title is 'Управление ценами - Конкуренты WB' and the banner is 'Новый инструмент - Мониторинг цен'. The left sidebar shows 'Инструменты' and 'Репрайсер' is selected. The main content area includes a 'Region проверки' dropdown set to 'Москва' and buttons for 'Скачать шаблон' and 'Загрузить файл'.

Выберите нужный магазин:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Магазины**.
2. Выберите нужный магазин.

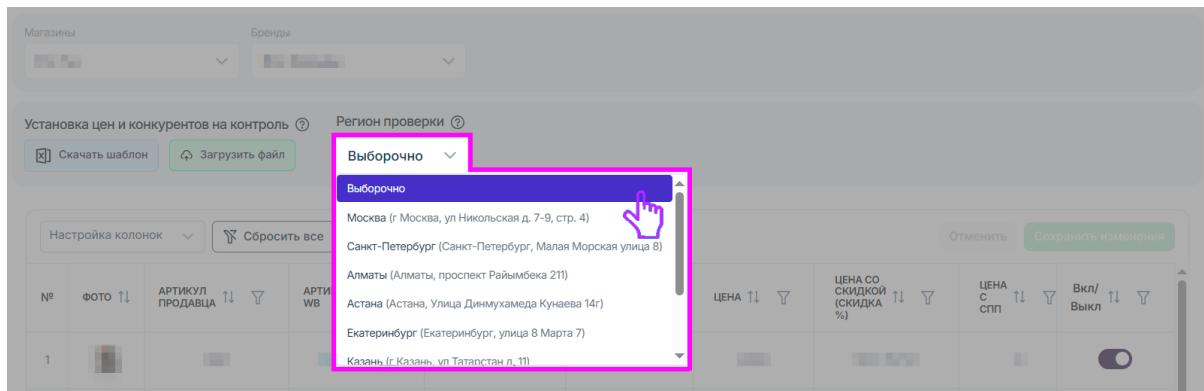
## Фильтрация товаров



Чтобы сократить список товаров и ускорить настройку:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Бренды**.
2. Выберите нужный бренд.

## Регион проверки



1. Выберите, по какому региону репрайсер будет проверять цены конкурентов:
  - **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно;
  - **Другие регионы** — применяется ко всем товарам сразу.
2. Нажмите **Сохранить**.

**Важно:** при выборе варианта, отличного от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам недоступны.

**Примечание:** Если нужного региона нет в списке, напишите в техподдержку, и мы сможем его добавить.

# Установка артикулов на контроль

## Работа через таблицу MPSpace

В таблице MPSpace вы можете задать индивидуальные правила корректировки цен для каждого товара.

### Содержание таблицы

#### Информационные столбцы

**Важно:** редактирование данных в информационных столбцах недоступно.

#### Основные данные о товаре:

- **№** — порядковый номер товара в таблице
- **Фото** — фотография товара
- **Артикул продавца** — название товара, которое определяет продавец
- **Артикул WB** — артикул, который товару присваивает Wildberries
- **Название** — название из карточки товара
- **Бренд** — название бренда

#### Цены:

- **Цена** — базовая цена, которую покупатели видят зачёркнутой
- **Цена со скидкой** — цена товара до применения СПП; в скобках отображается размер скидки продавца
- **Цена с СПП** — цена товара с учётом скидки постоянного покупателя
- **Скидка СПП** — величина персональной скидки, которую устанавливает Wildberries

## **Остатки:**

- **Остатки** — сумма остатков FBO и FBS
- **Остатки FBO** — остатки на складе с настроенной схемой FBO
- **Остатки FBS** — остатки на складе с настроенной схемой FBS

## **История**

В окне с дополнительной информацией можно увидеть все проверки и изменения цены, которые выполнял репрайсер.

## **Столбцы для заполнения**

### **Добавить конкурентов**

В окне добавления конкурентов можно посмотреть цены и остатки товаров конкурентов, добавить их в список и включить репрайсер для контроля.

### **Дополнительные настройки**

- **Регион проверки** — регион, по которому репрайсер будет контролировать цену товара.
- **Стратегия** — определяет, как цена товара будет изменяться относительно цены конкурента.
- **Мин. цена до СПП** — минимальная цена со скидкой продавца.
- **Мин. цена после СПП** — минимальная цена с учётом скидки постоянного покупателя.
- **Макс. цена после СПП** — максимальная цена с учётом скидки постоянного покупателя.
- **Цена ниже минимальной?** — определяет, что делать, если контролируемая цена опустится ниже минимальной.
- **Товар заканчивается?** — определяет, что делать, если товар заканчивается.
- **Товар конкурентов закончился?** — определяет, что делать, если у конкурентов товар закончился.

## **Вкл/Выкл**

Статус подключения репрайсера к управлению ценой артикула (включён/выключен).

## **Дополнительная информация к таблице**

- **Всего артикулов** — общее количество артикулов
- **Выбрано артикулов** — количество артикулов, к которым применена фильтрация
- **Выбрано конкурентов:**
  - **первое число** — количество конкурентов, которые учитываются при проверке
  - **второе число** — общее количество добавленных конкурентов

## **Настройка таблицы MPSpace**

### **Общие настройки таблицы**

1. В верхнем левом углу таблицы нажмите **Настройка колонок**.
2. Выберите нужные столбцы для отображения.

Настройка колонок

Сбросить все

Поиск колонок

Бренд

Цена

Цена со скидкой (Скидка %)

Цена с СПП

Скидка СПП

Остатки

АРТИКУЛ WB ↑ ↓ ⚡

НАЗВАНИЕ ↑ ↓ ⚡

	АРТИКУЛ WB	НАЗВАНИЕ
1		
2		
3		
4		

**Обратите внимание:** основные столбцы скрыть нельзя — они отображаются всегда.

3. Для сброса настроек нажмите **Сбросить все**.

Настройка колонок

Сбросить все

№

ФОТО ↑ ↓

АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑ ↓ ⚡

АРТИКУЛ WB ↑ ↓ ⚡

НАЗВАНИЕ ↑ ↓ ⚡

БРЕНД ↑ ↓ ⚡

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ WB	НАЗВАНИЕ	БРЕНД
1					
2					
3					

## Настройки столбцов

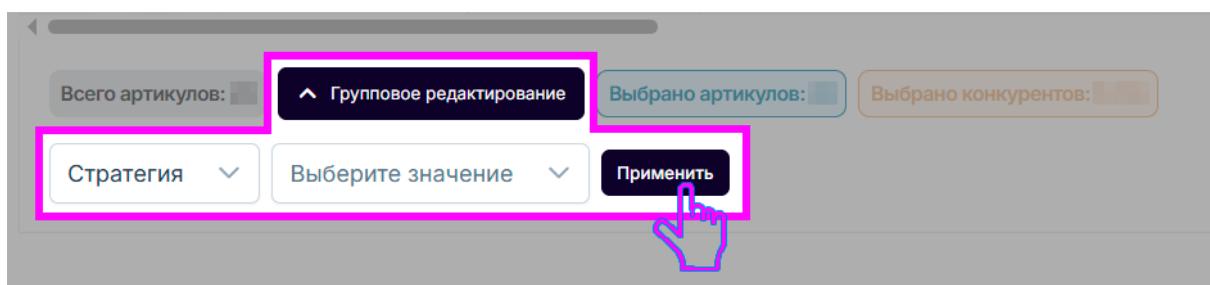
The screenshot shows a table header with several columns: №, ФОТО ↑↓, АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑↓, АРТИКУЛ WB, НАЗВАНИЕ ↑↓, БРЕНД ↑↓, ЦЕНА ↑↓, and ЦЕНА СО СКИДКОЙ (СКИДКА %). Arrows point from the text labels 'Сортировка' (Sorting) and 'Фильтр' (Filter) to the respective icons in the header: a double-headed arrow for sorting and a funnel icon for filtering.

№	ФОТО ↑↓	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑↓	АРТИКУЛ WB	НАЗВАНИЕ ↑↓	БРЕНД ↑↓	ЦЕНА ↑↓	ЦЕНА СО СКИДКОЙ (СКИДКА %)
1							
2							
3							
4							

Чтобы применить сортировку и фильтры к столбцам:

- Для сортировки по содержимому нажмите стрелку справа от названия столбца → выберите **По возрастанию** или **По убыванию**.
- Для фильтрации по содержимому нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.
  - **Фильтр по словам/Числовой фильтр:**
    - выберите **Все условия / Любое из условий**;
    - выберите **Содержание значения в строке**;
    - введите значение;
    - при необходимости добавьте правило;
    - нажмите **Поиск**.
  - **Фильтр по значению:** выберите нужное значение. Нажмите **Поиск**.

## Групповое редактирование



**Обратите внимание:** если к столбцу применён фильтр, изменения затронут только выбранную группу товаров.

1. Нажмите **Групповое редактирование** внизу таблицы.
2. Выберите название колонки из раскрывающегося списка.
3. Выберите действие внутри колонки из раскрывающегося списка / введите значение.
4. Нажмите **Применить**.
5. Нажмите **Сохранить изменения**.

## Как работать с информационными столбцами

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ WB	ИСТОРИЯ	НАЗВАНИЕ	Вкл/Выкл
-				История		<input checked="" type="checkbox"/>
-				История		<input type="checkbox"/>
-				История		<input type="checkbox"/>
-				История		<input type="checkbox"/>
-				История		<input type="checkbox"/>
-				История		<input type="checkbox"/>
-				История		<input type="checkbox"/>
-				История		<input type="checkbox"/>
-				История		<input type="checkbox"/>

### Артикул WB

Нажмите на ссылку в столбце «Артикул WB» для перехода на страницу товара на сайте **Wildberries**.

### История

Чтобы проследить историю изменения цены:

1. Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «История».
2. Нажмите **История**, чтобы открыть дополнительное окно.
3. Посмотрите в открывшемся окне подробности: артикул с ссылкой на товар, ваши цены и цены конкурентов, комментарии репрайсера.

История правок по артикулу									<input checked="" type="checkbox"/> Показать только изменения цен		X
СТАРЫЕ ЦЕНЫ				НОВАЯ ЦЕНА							
ДАТА ↑	БАЗОВАЯ ЦЕНА ↑	ЦЕНА СО СКИДКОЙ (СКИДКА) ↑	ЦЕНА С СПП (СКИДКА) ↑	КОНЕЧНАЯ ЦЕНА ↑	БАЗОВАЯ ЦЕНА ↑	ЦЕНА СО СКИДКОЙ (СКИДКА) ↑	ЦЕНА С СПП (СКИДКА) ↑	КОНЕЧНАЯ ЦЕНА ↑	ТИП КОНТРОЛЯ ЦЕНЫ ↑	ЦЕНЫ КОНКУРЕНТОВ ↑	КОММЕНТАРИИ
Здесь будет отображаться история изменения цены.											

## Как работать со столбцами для заполнения

Настройка колонок

ФОТО ↑	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑	АРТИКУЛ WB ↑	Название ↑	Добавить конкурентов	Регион проверки ↑	Стратегия ↑	Вкл/Выкл ↑
			Лампа	<input type="button" value="Добавить конкурентов"/>	Конкуренты (0 шт)	Астана	<input type="checkbox"/> Выше цены конкурента на:
			Лампа	<input type="button" value="Добавить конкурентов"/>	Конкуренты (0 шт)	Москва	<input type="checkbox"/> Цена как у конкурента
			Лампа	<input type="button" value="Добавить конкурентов"/>	Конкуренты (0 шт)	Москва	<input type="checkbox"/> Выше цены конкурента на:
			Лампа	<input type="button" value="Добавить конкурентов"/>	Конкуренты (0 шт)	Москва	<input type="checkbox"/> Ниже цены конкурента на:
			Лампа	<input type="button" value="Добавить конкурентов"/>	Конкуренты (0 шт)	Москва	<input type="checkbox"/> Цена как у конкурента
			Лампа	<input type="button" value="Добавить конкурентов"/>	Конкуренты (0 шт)	Москва	<input type="checkbox"/> Цена как у конкурента

Всего артикулов:  Выбрано артикулов:

### Добавить конкурентов

Чтобы включить инструмент **Репрайсер по конкурентам WB**:

1. Для нужного артикула найдите ячейку в столбце «Добавить конкурентов».
2. Нажмите Конкуренты, чтобы открыть дополнительное окно.

Конкуренты по артикулу

ФОТО	АРТИКУЛ WB	КОНЕЧНАЯ ЦЕНА СПП	Остатки	Учитываем в проверке	Удалить
	Продавец: <input type="text"/> Артикул: <input type="text"/>	Артикул/ссылка WB конкурента <input type="text"/>	+ Добавить	<input type="button" value="Посмотреть конкурентов"/>	

3. В открывшемся окне:

- для выбора конкурентов откройте карточку товара на маркетплейсе или нажмите **Посмотреть конкурентов**;

**Примечание:** похожие товары выводятся не для всех артикулов, а только если WB определил их наличие для данного товара.

- в поле введите артикул или ссылку конкурента на Wildberries;
- нажмите **Добавить**;
- в таблице можно просмотреть добавленных конкурентов;
- включите конкурента, переведя ползунок «Учитываем в проверке» в положение **Включено**;
- при необходимости удалите добавленного конкурента из списка.

**Внимание:** в этом окне можно включить на контроль репрайсера выбранного конкурента. При групповом редактировании включаются все конкуренты автоматически.

## Регион проверки

**Важно:** если в настройках репрайсера выбран вариант, отличный от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам будут недоступны.

1. Выберите регион проверки из предложенных вариантов, по которому репрайсер будет проверять и корректировать цены товаров.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

## Стратегия (опционально)

1. Выберите, как цена будет изменяться по отношению к цене конкурента:
  - **Ниже цены конкурента** — укажите, на сколько рублей цена должна быть ниже.
  - **Выше цены конкурента** — укажите, на сколько рублей цена должна быть выше.
  - **Цена как у конкурентов** — цена будет равна цене конкурентов.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

№	ФОТО ↑↓	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑↓	АРТИКУЛ WB	НАЗВАНИЕ ↑↓	MIN.ЦЕНА до СПП ↑↓	MIN.ЦЕНА после СПП ↑↓	МАКС.ЦЕНА после СПП ↑↓	Вкл/Выкл ↑↓
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								
48								
49								
50								
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								
59								
60								
61								
62								
63								
64								
65								
66								
67								
68								
69								
70								
71								
72								
73								
74								
75								
76								
77								
78								
79								
80								
81								
82								
83								
84								
85								
86								
87								
88								
89								
90								
91								
92								
93								
94								
95								
96								
97								
98								
99								
100								

## Минимальная цена до СПП

1. Введите минимальную цену со скидкой продавца.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер учитывает цены конкурентов, но не снизит цену ниже указанной минимальной.

## Минимальная цена после СПП

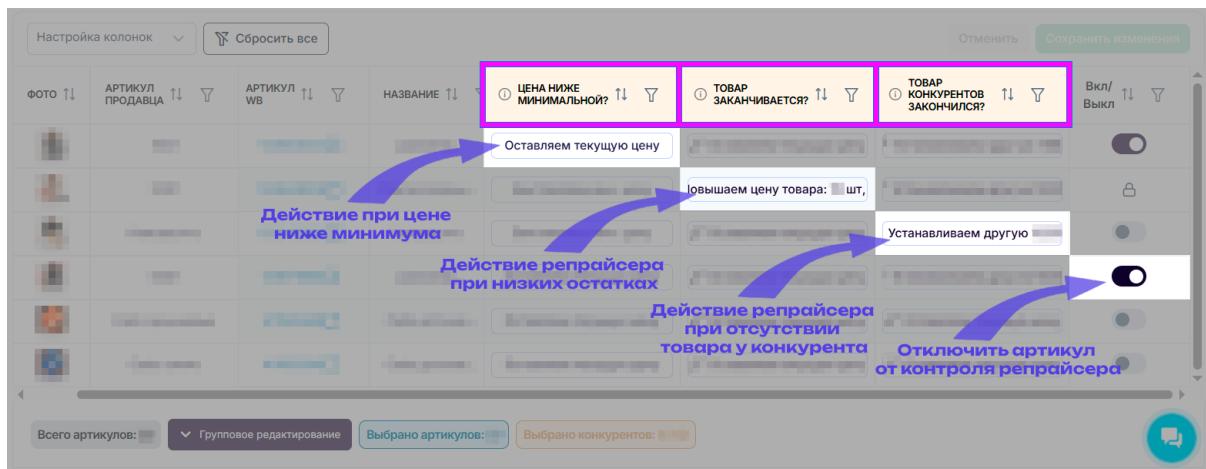
1. Введите минимальную цену с учётом скидки постоянного покупателя.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер учитывает цены конкурентов, но не снизит цену ниже указанной минимальной.

## Максимальная цена после СПП

1. Введите максимальную цену с учётом скидки постоянного покупателя.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Примечание:** репрайсер учитывает цены конкурентов, но не повысит цену выше указанной максимальной.



## Цена ниже минимальной? (опционально)

**Важно:** действует только при указании минимальной контролируемой цены. Если минимальная цена не задана, настройка не применяется.

- Выберите, как должен действовать репрайсер, если контролируемая цена опустится ниже минимальной:
  - Оставляем текущую цену** — цена не меняется.
  - Выставляем мин. цену** — цена опускается до минимальной.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

## Товар заканчивается?

- Выберите, как должен действовать репрайсер при снижении остатков товара:
  - Оставляем текущую цену** — цена не меняется.
  - Повышаем цену товара** — цена увеличивается, когда остаток достигает указанного количества.
- Если выбрано **Повышаем цену товара**, укажите количество оставшихся товаров и новую цену.
- Нажмите **Сохранить изменения**.

## Товар конкурентов закончился?

- Выберите, как должен действовать репрайсер, когда товар конкурента закончился:

- **Оставляем текущую цену** — цена не меняется.
  - **Устанавливаем другую** — цена применяется, если у конкурента нет остатков.
2. Если выбрано **Устанавливаем другую**, укажите цену, которую необходимо удерживать.
  3. Нажмите **Сохранить изменения**.

## **Вкл/Выкл РРЦ**

**Обратите внимание:** артикул автоматически подключается к контролю репрайсера при включении хотя бы одного конкурента. Отключить артикул можно в любое время.

1. Чтобы отключить артикул от контроля репрайсера, переведите ползунок в положение **Выключено**. При этом автоматически снимается контроль со всех конкурентов.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** контроль артикула репрайсером осуществляется только по одному инструменту, чтобы избежать конфликтов.

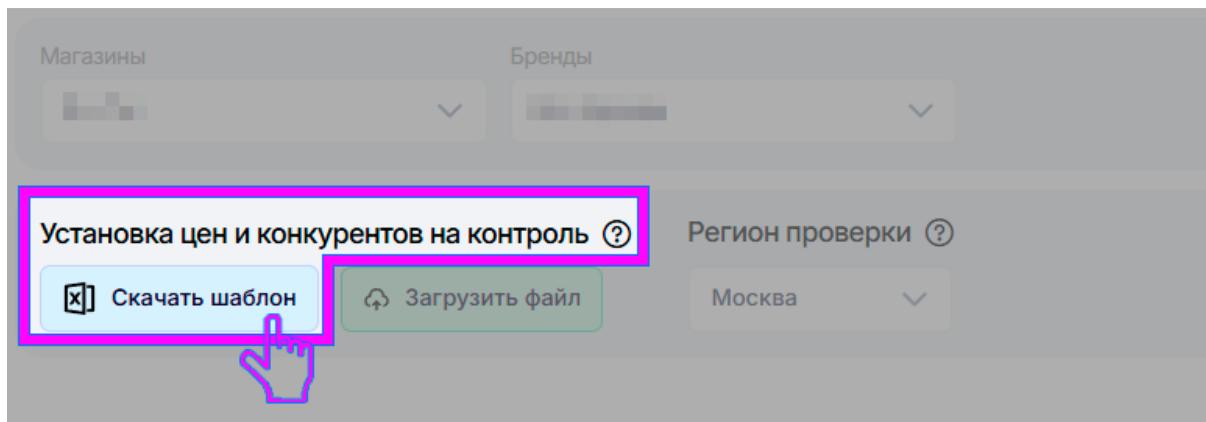
## **Дополнительно**

### **Массовое редактирование через шаблоны**

Чтобы одновременно изменить данные нескольких товаров.

### **Работа с Excel-шаблоном**

1. В блоке **Установка цен и конкурентов на контроль** нажмите **Скачать шаблон**.



2. Откройте скачанный файл с помощью Excel или Google Sheets.

### Содержание файла:

- **Вкладки:**
  - **Список товаров** — раздел, где задаются ключевые параметры работы репрайсера.
  - **Список конкурентов** — раздел, где можно добавить конкурентов для контроля и настроить их статус.
  - **Информация** — раздел с подсказками по заполнению шаблона.
- **Синие столбцы** содержат данные по товарам — изменять или заполнять их не нужно.
- **Зелёные столбцы** предназначены для внесения изменений.

### Примечание:

- Чтобы репрайсер начал работу, в столбце «Учитываем в проверке» нужно выбрать **1 — Учитывать в проверке**. Столбец находится на вкладке «Список конкурентов» (вторая вкладка таблицы).
- Статус подключённых репрайсеров по конкурентам можно посмотреть во вкладке «Список товаров», в столбце «Статус конкурентов».

## Как заполнять зелёные столбцы для артикула

**Важно:**

- Для корректной загрузки файла обязательно должен быть заполнен хотя бы один из следующих значений: **Артикул WB** или **Артикул продавца**.
  - Нельзя менять структуру шаблона и удалять столбцы (их можно только скрывать).
  - Можно удалять строки.
  - Указывайте только целые числа — дробные округляются автоматически.
  - При наведении на заголовок столбца появляется подсказка по заполнению.
  - Если артикул контролируется другим инструментом, строка будет выделена жёлтым цветом.

## Поля для заполнения на вкладке «Список товаров»

Стратегия

- **Значение** — выберите, как будет меняться цена относительно конкурента:
    - 1 — Ниже цены конкурента.
    - 2 — Выше цены конкурента.
    - 3 — Такая же, как у конкурента.
  - **Выберите единицу измерения:**
    - 0 — ₽
    - 1 — %
  - **Разница в цене** — укажите, на сколько цена должна отличаться от цены конкурента при выбранной стратегии.

**Важно:** параметр «Разница в цене» используется только при выборе стратегии 1 – Нижне цены конкурента или 2 – Выше цены конкурента.

Мин. цена до СПП

При необходимости задайте проверку минимальной цены до скидки постоянного покупателя или оставьте 0.

### **Мин. цена после СПП (опционально)**

Введите минимальную цену после применения скидки постоянного покупателя.

*Важно:* оставьте поле пустым или введите число больше 0.

### **Макс. цена после СПП**

Введите максимальную цену после применения скидки постоянного покупателя или оставьте 0.

**Примечание:** если значение равно 0, настройка не учитывается. Любое значение больше 0 используется как максимальная цена после СПП.

### **Цена ниже минимальной?**

Укажите действие репрайсера, если цена опустится ниже минимальной:

- 1 — Оставляем текущую цену.
- 2 — Выставляем минимальную цену.

*Важно:* действует только при указании минимальной цены.

### **Товар заканчивается?**

- Значение — выберите действие при снижении остатков товара:
  - 0 — Оставляем текущую цену.
  - 1 — Повышаем цену товара.
- Если выбрано **Повышаем цену товара**, укажите количество, при котором товар считается заканчивающимся, и цену, до которой нужно повысить товар при низком остатке.

*Важно:* при значении 1 необходимо указать количество товаров больше 0. По умолчанию цена с учётом СПП устанавливается в 9999.

### **Товар у конкурентов закончился?**

### **Цена с учетом СПП**

- Выберите действие при отсутствии товара у конкурентов:
  - 0 — Оставляем текущую цену.

- Указываем новую цену с учетом СПП.

**Примечание:** если значение не указано или равно 0, настройка не учитывается.

### Контроль скидки продавца

- Значение — выберите действие:
  - 0 — Отключить контроль скидки продавца.
  - 1 — Включить контроль скидки продавца.
- Если выбрано 1 — **Включить контроль скидки продавца:**
  - Укажите мин. скидку.
  - Укажите макс. скидку.

### **Важно:**

- Мин. скидка должна быть больше 0 и меньше макс. скидки
- Макс. скидка должна быть больше 0, меньше 95 и больше мин. скидки

### Регион проверки

Укажите один из доступных регионов:

- Москва
- Санкт-Петербург
- Аматы
- Астана
- Екатеринбург
- Казань
- Новосибирск
- Самара
- Челябинск

#### **Поля для заполнения на вкладке «Список конкурентов»**

### **Артикул продавца (опционально)**

**Укажите артикул вашего товара, к которому нужно добавить конкурента.**

## Артикул WB (опционально)

**Укажите артикул вашего товара на Wildberries.**

**Важно:** хотя бы один из столбцов «Артикул продавца» или «Артикул WB» должен быть заполнен.

## **Артикул WB конкурента**

Укажите артикул товара конкурента на Wildberries.

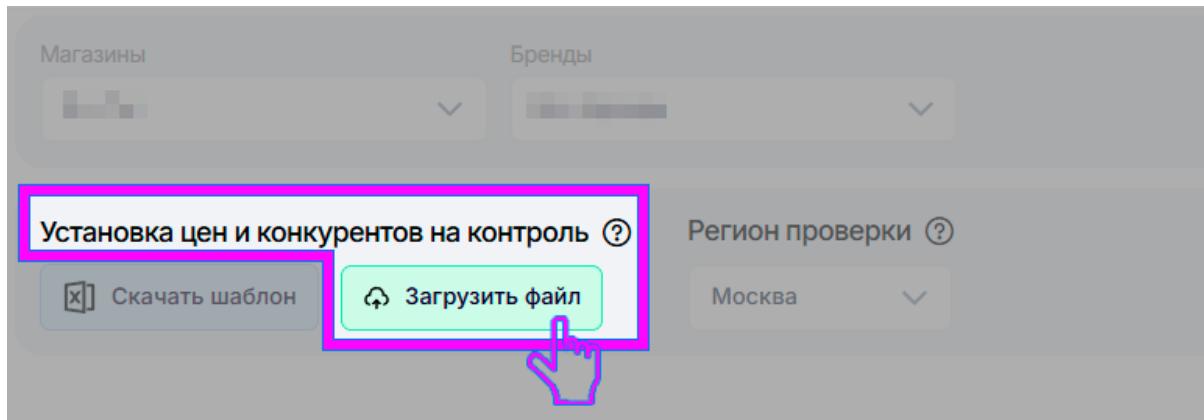
## **Учитываем в проверке**

Определите, будет ли репрайсер учитывать этого конкурента при контроле цены:

- О — не учитывать в проверке;
  - 1 — учитывать в проверке.

**Важно:** чтобы включить контроль цены по конкурентам, необходимо включить хотя бы одного конкурента.

## Загрузка Excel-шаблона



1. В блоке **Установка цен и конкурентов на контроль** нажмите **Загрузить новые цены**.
2. Выберите подготовленный Excel-файл.
3. Сервис проверит содержимое:
  - Если найдены ошибки, сформируется отдельный файл → исправьте и загрузите повторно.
  - Артикулы без ошибок будут обработаны автоматически.

**Примечание:** репрайсер не применяет изменения из файла, если в нём обнаружены ошибки.

## Дополнительная информация

### Работа цикла проверки цен

- Репрайсер проверяет цены примерно каждые 10 минут.
- Последнюю дату проверки цен смотрите в таблице «История».
- При некорректной цене изучите историю в таблице «История» или обратитесь в чат поддержки указав артикул товара.

## **Словарь терминов**

**Репрайсер** — инструмент для автоматического управления ценами.

**Конкуренты WB** — раздел репрайсера, который отслеживает цены товаров конкурентов на Wildberries.

**FBO** — схема хранения и доставки товаров со складов Wildberries.

**FBS** — схема хранения и доставки товаров продавцом.

**Базовая цена** — цена, отображаемая зачёркнутой на сайте.

**Цена со скидкой** — стоимость товара до применения скидки постоянного покупателя.

**Цена с СПП** — стоимость товара с учётом скидки постоянного покупателя.

**Скидка СПП** — персональная скидка для постоянного покупателя.

**Мин. цена до СПП** — минимальная цена со скидкой продавца, ниже которой репрайсер не снизит цену.

**Мин. цена после СПП** — минимальная цена с учётом скидки постоянного покупателя, ниже которой репрайсер не снизит цену.

**Макс. цена после СПП** — максимальная цена с учётом скидки постоянного покупателя, выше которой репрайсер не повысит цену.

**Стратегия** — определяет, как цена будет изменяться относительно конкурента: ниже, выше или равна цене конкурента.

**Регион проверки** — регион, по которому репрайсер проверяет цены конкурентов.

**Добавить конкурентов** — инструмент для включения конкретных конкурентов в контроль репрайсера.

**Вкл/Выкл** — статус подключения репрайсера к управлению ценой артикула.

# Инструкция по работе с репрайсером РРЦ OZON

С помощью этой инструкции вы сможете подключить **Репрайсер РРЦ OZON** и настроить автоматическое управление ценами всего за несколько простых шагов.

**Важно:** для начала работы с репрайсером необходимо подключить хотя бы один магазин. Подробные шаги описаны в инструкции «[Подключение магазина OZON](#)».

## Что нужно для начала работы:

- Аккаунт MPSpace.
- Личный кабинет OZON.
- Excel или Google Sheets для массовой настройки товаров.

## Доступ к репрайсеру РРЦ OZON

Чтобы получить доступ к репрайсеру РРЦ OZON и инструментам управления ценами:

1. Перейдите в сервис MPSpace и войдите в личный кабинет.
2. В меню слева найдите раздел «Репрайсер».
3. Откройте список и выберите «РРЦ OZON».

The screenshot shows the MPSpace dashboard with the 'Repriiser' section highlighted in the sidebar. The main area is titled 'Управление ценами - РРЦ OZON' (Price Management - OZON). It features several tabs: 'Общие настройки' (General Settings) and 'Расширенные настройки' (Advanced Settings). Under 'Общие настройки', there are four main sections: 1. Тип контроля (Type of control), set to 'Цена со скидкой Ozon (серая)' (Price with discount from Ozon (gray)); 2. Пороги безопасности (Safety margins), showing 'Снижение до 50%' (Decrease to 50%) and 'Повышение до 200%' (Increase to 200%); 3. Дополнительные проверки API (Additional API checks), with the option 'Дополнительно проверять цены на сайте' (Check prices on the website); 4. Настройка акций (Promotional offer setup), with the option 'Не выходить из всех акций' (Do not leave all offers). Below these settings, there is a note: 'Чтобы изменить по артикулу "Регион проверки" и "Дополнительные проверки API" - выберите артикул в таблице' (To change by article number "Region check" and "Additional API checks" - select the article in the table). At the bottom, there are buttons for 'Скачать шаблон' (Download template) and 'Загрузить файл' (Upload file), and a link 'История изменения' (Change history). On the right, there are buttons for 'Список всех акций' (List of all offers) and 'Список акций реприисера' (List of Repriiser offers). A circular icon with a question mark is also present.

# Настройка репрайсера

## Выбор магазина

Чтобы репрайсер работал только с выбранным магазином:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Магазины**.
2. Выберите магазин, для которого нужно настроить репрайсер.

## Фильтрация товаров

Чтобы сократить список товаров и ускорить настройку:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Бренды**.
2. Выберите бренд, для которого нужно настроить репрайсер.

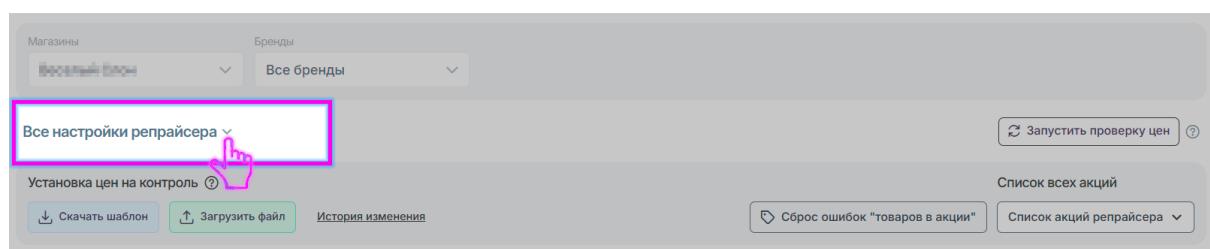
## Запуск проверки цен

Нажмите **Запустить проверку цен** для ручного запуска контроля цен.

**Обратите внимание:** это действие не является обязательным — репрайсер автоматически выполняет проверки в каждом цикле. Однако, если вы заметили, что проверки давно не проводились или изменения не применились, можно запустить проверку.

**Важно:** у OZON есть ограничения на обновление цен, поэтому интервал между запусками установлен в 10 минут.

## Все настройки репрайсера



**Примечание:** этот блок можно свернуть, нажав на заголовок. Это позволит удобно работать с таблицей ниже без прокрутки страницы.

**Обратите внимание:** настройки разбиты по вкладкам.

### Общие настройки:

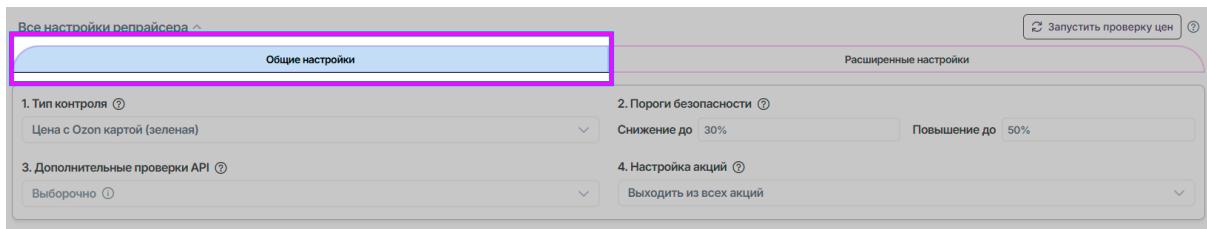
- Тип контроля.
- Пороги безопасности.
- Дополнительные проверки API.

- Настройка акций.

### Расширенные настройки:

- Расписание работы репрайсера.
- Ограничение отрицательной скидки по соинвесту.
- Регион проверки.

## Общие настройки



### 1. Тип контроля

Чтобы настроить, какие цены контролирует репрайсер:

1.1. Перейдите на вкладку **Общие настройки** → **Тип контроля**.

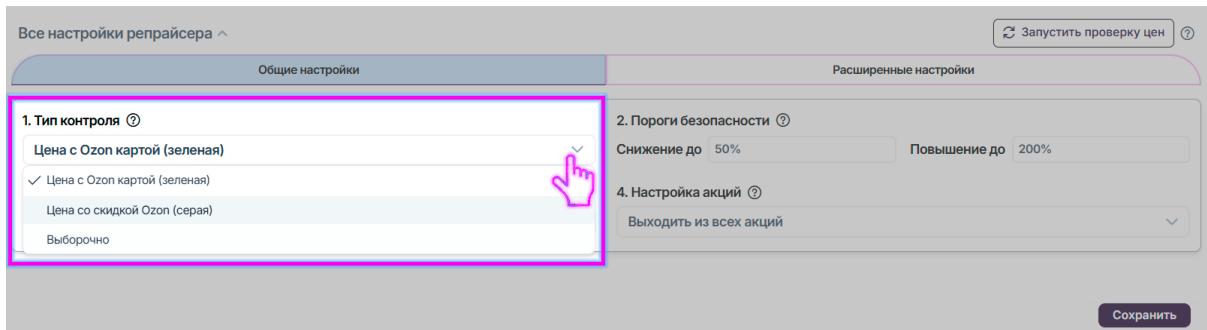
1.2. Выберите один из вариантов:

- **Цена с OZON картой** (зеленая цена на сайте OZON) — репрайсер будет контролировать цены, отображаемые с OZON картой.
- **Цена со скидкой OZON** (серая цена на сайте OZON) — репрайсер будет контролировать обычные цены со скидкой.
- **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно.

1.3. Нажмите **Сохранить**.

**Обратите внимание:** сохранять изменения после каждой настройки необязательно. Можно внести несколько изменений в разных вкладках и сохранить их одновременно.

**Важно:** если изменяется только один параметр, необходимо нажать **Сохранить**, чтобы он применился.



**Обратите внимание:** при выборе типа контроля в общих настройках, отличного от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам недоступны.

**Примечание:** настройка «Тип контроля цены», установленная в «Общих настройках», главенствует над настройками по артикулам.

## 2. Пороги безопасности (%)

**Обратите внимание:** иногда API Ozon передаёт некорректные значения, из-за чего репрайсер может слишком сильно изменить цену товара.

Чтобы защитить маржу и избежать резких колебаний цены:

2.1. Перейдите на вкладку **Общие настройки** → **Пороги безопасности**.

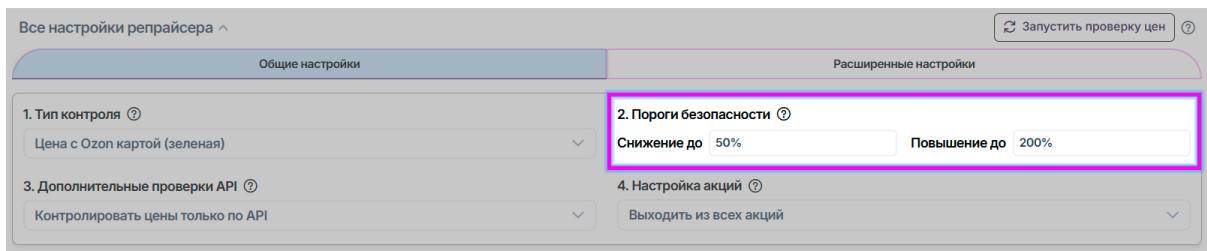
**Важно:** если разница между текущей и новой ценой превышает допустимый процент, цена не изменяется, а в колонке «Ошибка» появляется запись.

2.2. Введите значение **Снижение до** — минимально допустимое снижение цены.

2.3. Введите значение **Повышение до** — максимально допустимое повышение цены.

**Примечание:** по умолчанию установлены рекомендуемые значения: «Снижение до» — максимум 50%, «Повышение до» — максимум 100%.

2.4. Нажмите **Сохранить**.



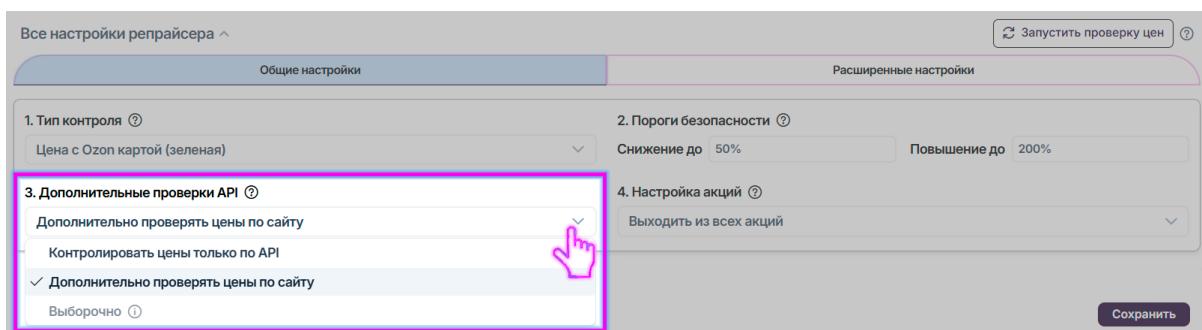
**Важно:** пороги безопасности можно отключить, установив значение «0». Мы не рекомендуем отключать их, так как это может привести к резким скачкам цен.

## 3. Дополнительные проверки API

Чтобы обеспечить точность данных и соблюдение РРЦ, выберите режим проверки:

- 3.1. Перейдите на вкладку **Общие настройки** → **Дополнительные проверки API**.
- 3.2. Выберите один из вариантов:
  - **Контролировать цены только по API** — ускоряет работу, но возможны неточные данные.
  - **Дополнительно проверять цены по сайту** — обеспечивает точное соблюдение РРЦ.
  - **Выборочно** — устанавливается автоматически при разных настройках по артикулам.

- 3.3. Нажмите **Сохранить**.



**Обратите внимание:** настройка «Дополнительно проверять цены на сайте» гарантирует точное соответствие рекомендованной розничной цене (РРЦ).

## 4. Настройка акций

Чтобы выбрать, будет ли репрайсер автоматически выводить товар из акций при попадании в них:

- 4.1. Перейдите на вкладку **Общие настройки** → **Настройка акций**.
- 4.2. Выберите один из вариантов:
  - **Не выходить из всех акций** — репрайсер не отслеживает товары в акциях.
  - **Выходить из всех акций** — репрайсер автоматически выходит из всех доступных для выхода акций.
  - **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно.

- 4.3. Нажмите **Сохранить**.

**Внимание:** не выход из акций, где цена остаётся неизменной, может привести к ошибке. Выход из таких акций выполняется вручную в кабинете OZON.

**Примечание:** полный перечень акций отображается в «Списке всех акций».

1. Тип контроля ②  
Цена с Ozon картой (зеленая)

2. Пороги безопасности ②  
Снижение до 50% Повышение до 200%

3. Дополнительные проверки API ②  
Контролировать цены только по API

4. Настройка акций ②  
Выходить из всех акций  
Не выходить из всех акций  
✓ Выходить из всех акций  
Выборочно

**Обратите внимание:** при выборе в общих настройках варианта, отличного от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам недоступны.

**Примечание:** настройка акций, установленная в «Общих настройках», главенствует над настройками по артикулам.

## Расширенные настройки

1. Расписание работы репрайсера ② NEW  
Работает по расписанию

2. Регион проверки ②  
Выборочно ①

3. Ограничение отрицательной скидки по соинвесту ② NEW  
15%

### 1. Расписание работы репрайсера

Чтобы репрайсер автоматически обновлял цены товаров по заданному расписанию:

**Внимание:** репрайсер не проверяет цены в дни и часы, когда расписание выключено.

#### 1.1. Перейдите на вкладку **Расширенные настройки** → **Расписание работы репрайсера**.

1. Расписание работы репрайсера ② NEW  
Работает по расписанию

2. Регион проверки ②  
Выборочно ①

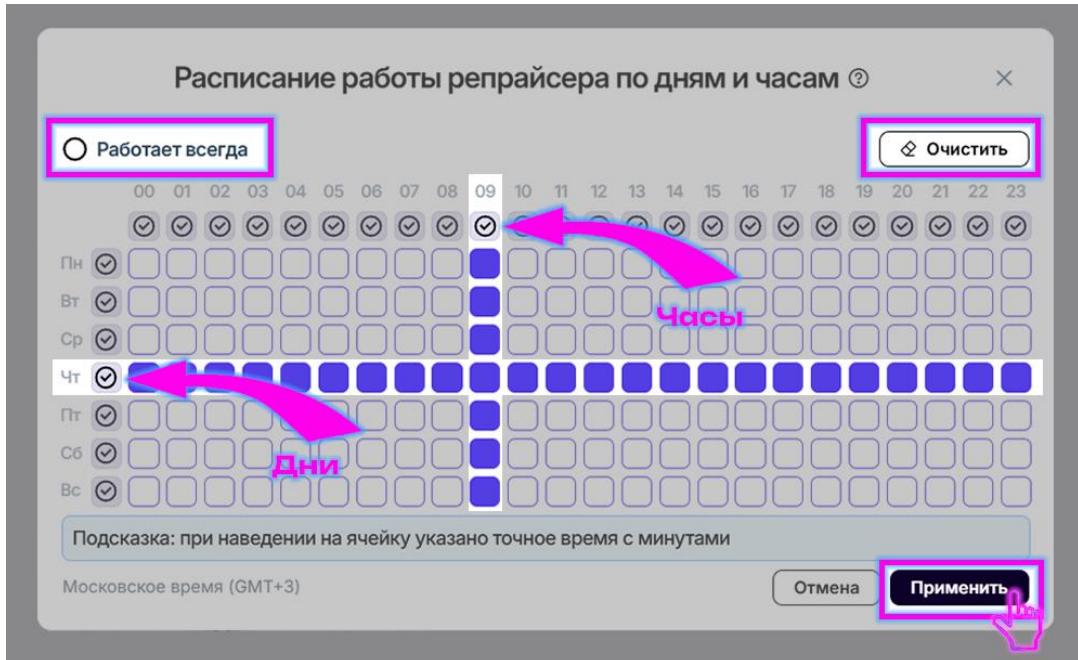
3. Ограничение отрицательной скидки по соинвесту ② NEW  
15%

**Обратите внимание:** при наведении курсора вы сразу увидите подсказку с установленным расписанием.

#### 1.2. Нажмите **Работает по расписанию**.

- Выберите **Работает всегда** для непрерывной работы репрайсера.
- Нажмите **Очистить**, чтобы сбросить текущее расписание.
- Выберите нужные дни и часы для работы репрайсера, отметив соответствующие окошки.

- Нажмите **Применить**.
- Нажмите **Сохранить**.



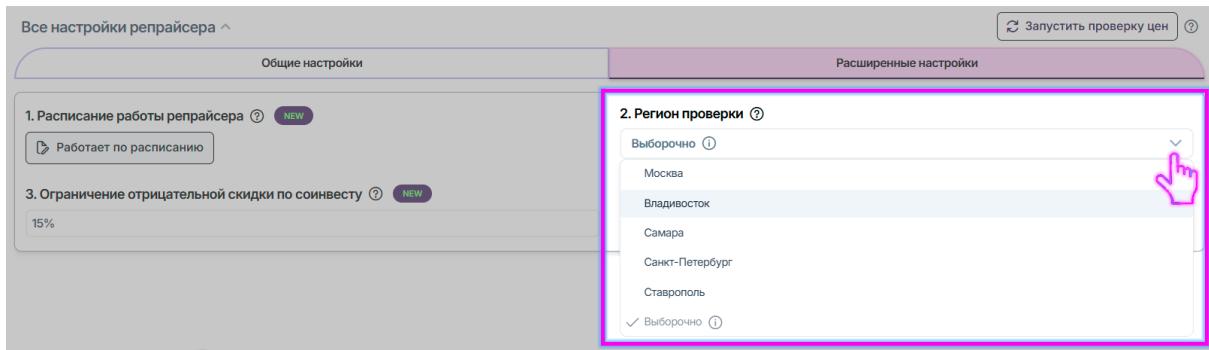
**Обратите внимание:** по умолчанию репрайсер настроен на работу без ограничений по дням и времени.

**Важно:** используется часовой пояс GMT+3 (Москва).

## 2. Регион проверки

Чтобы репрайсер точно отслеживал и корректно менял цены в выбранном регионе:

- 2.1. Перейдите на вкладку **Расширенные настройки** → **Регион проверки**.
- 2.2. Выберите один из вариантов:
  - Москва.
  - Другие регионы.
  - Выборочно — устанавливается автоматически при разных настройках по артикулам.
- 2.3. Нажмите **Сохранить**.



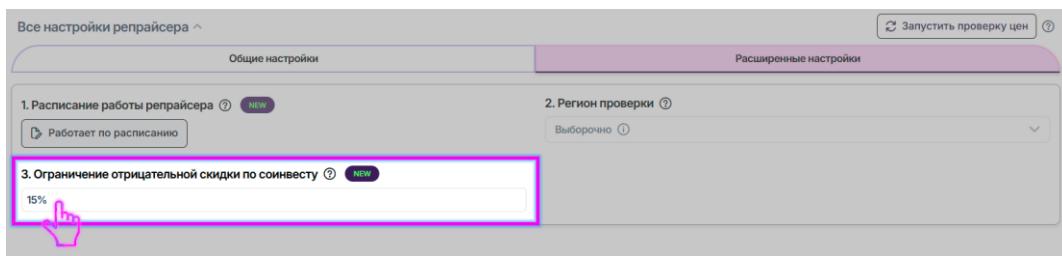
**Обратите внимание:** проверка цен в регионах, кроме Москвы, выполняется только если включена опция «Дополнительно проверять цены по сайту» в разделе «Дополнительные проверки API».

### 3. Ограничение отрицательной скидки по соинвесту

Чтобы вывести товар из ошибки и избежать цены ниже уровня соинвеста.

**Внимание:** используйте эту настройку при попадании артикула в ошибку «Высокая отрицательная скидка».

- 3.1. Откройте **Расширенные настройки** → **Ограничение отрицательной скидки по соинвесту**.
- 3.2. Установите процентное ограничение на отрицательные скидки.
- 3.3. Нажмите **Сохранить**.



# Установка цен на контроль

## Работа через таблицу MPSpace

В таблице MPSpace вы можете задать индивидуальные правила корректировки цен для каждого товара.

### Содержание таблицы

#### Информационные столбцы

**Важно:** редактирование данных в информационных столбцах недоступно.

##### 1. Основные данные о товаре:

- № — порядковый номер товара в таблице.
- Фото — фотография товара.
- Артикул продавца — название товара, определённое продавцом.
- Артикул OZON — артикул, который товару присваивает OZON.
- Бренд — название бренда.
- Название товара — название из карточки товара.

##### 2. Ошибки: отображает наличие или отсутствие ошибок и уточняет их тип, если они есть.

##### 3. История правок: показывает все изменения цены, включая даты правок, старые и новые значения, применённые скидки и комментарии.

##### 4. Остатки:

- Остатки — сумма остатков FBS и FBO.
- Остатки (FBS) — остатки на складе с настроенной схемой FBS.
- Остатки (FBO) — остатки на складе с настроенной схемой FBO.

##### 5. Акции

Информация о текущих акциях, в которых участвует товар.

В окне с дополнительной информацией вы можете увидеть артикул OZON, название акции и дату её окончания.

##### 6. Цены:

- Базовая цена — цена, которую покупатели видят зачеркнутой.

- Цена со скидкой продавца — стоимость товара до применения всех акций и скидок; репрайсер контролирует именно эту цену.
- Цена с учётом акции продавца — стоимость товара с учётом акций, если они есть, но без дополнительной скидки.
- Цена с учётом акций OZON — стоимость товара с учётом всех доступных акций и дополнительных скидок.
- Мин. цена в кабинете — минимальная стоимость товара, установленная продавцом. Товар не может быть продан ниже этой цены, в том числе при автоприменении и автодобавлении в акции, а также при использовании стратегии ценообразования.

**Важно:** при возникновении ошибки нужно проверить и переустановить минимальную цену в личном кабинете продавца на OZON.

**Обратите внимание:** если значение «0» — минимальная цена не контролируется.

## Столбцы для заполнения

Позволяют устанавливать правила изменения цены для каждого товара.

### 1. Настройки контроля цены

- **Мин. цена в сервисе** — минимальная допустимая цена со скидкой продавца, которую удерживает репрайсер.
- **Тип контроля цены** — определяет, за каким типом цены будет следить репрайсер.
- **Город проверки цены** — регион, по которому репрайсер будет контролировать цену товара.
- **Дополнительные проверки по сайту** — определяет, будет ли репрайсер проверять цены по сайту для точного соблюдения РРЦ.

### 2. Управление участием в акциях

**Автоматический выход из акций** — определяет, будет ли репрайсер автоматически выходить из акций.

### 3. Настройка удержания цены

- **Цена на удержание** — цена товара, которую репрайсер должен удерживать.
- **Вкл/Выкл РРЦ** — статус подключения репрайсера к управлению ценой артикула.

## Дополнительная информация к таблице

Блок внизу таблицы, где отображается:

- Всего артикулов — общее количество артикулов.
- Выбрано артикулов — количество артикулов, к которым применена фильтрация.
- Артикулы на сохранение — все артикулы, к которым были применены изменения.

## Настройка таблицы MPSpace

### Общие настройки таблицы

Чтобы упростить и ускорить работу с данными:

1. В верхнем левом углу таблицы нажмите **Настройка колонок**.
2. Выберите нужные столбцы для отображения.

**Обратите внимание:** основные столбцы скрыть нельзя — они выделены серым цветом и отображаются всегда.

3. Для сброса настроек нажмите на значок шестерёнки рядом с кнопкой «Сбросить настройки» и выберите параметры для сброса.

4. Подтвердите действие, нажав **Сбросить настройки**

Настройка колонок

Сбросить настройки

- Настройки таблицы
- Закрепление колонок
- Порядок колонок
- Скрытие колонок
- Ширина колонок
- Состояние таблицы
- Фильтры
- Сортировка

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ OZON	БРЕНД	НАЗВАНИЕ ТОВАРА
1		Название товара	1234567890	Бренд 1	Название товара
2		Название товара	1234567890	Бренд 2	Название товара
3		Название товара	1234567890	Бренд 3	Название товара

5. Для сортировки товаров по остаткам выберите вариант в раскрывающемся списке «Все товары».

Настройка колонок

Сбросить настройки

Все товары

Все товары

Товары с остатками

Товары с остатками FBO

Товары без остатков

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ OZON	БРЕНД	НАЗВАНИЕ ТОВАРА
1		Название товара	1234567890	Бренд 1	Название товара
2		Название товара	1234567890	Бренд 2	Название товара

6. Для сортировки по артикулу выберите вариант в раскрывающемся списке «Все артикулы».

Настройка колонок

Сбросить настройки

Все товары

Все артикулы

Все артикулы

Не настроены

Настроены

№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ OZON	БРЕНД	НАЗВАНИЕ ТОВАРА
1		Название товара	1234567890	Бренд 1	Название товара
2		Название товара	1234567890	Бренд 2	Название товара

## Настройки столбцов

Чтобы закрепить столбцы, применить сортировку и фильтры:

1. Чтобы открепить/закрепить столбец, нажмите значок **Замочка** слева от названия столбца.
2. Для сортировки по содержимому нажмите стрелку справа от названия столбца → выберите **По возрастанию** или **По убыванию**.
3. Для фильтрации по содержимому нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.
  - 3.1. Фильтр по словам/Числовой фильтр
    - Выберите **Все условия/Любое из условий**.
    - Выберите **Содержание** значения в строке.
    - Введите значение.
    - При необходимости добавьте правило.
    - Нажмите **Поиск**.

### 3.2. Фильтр по значению

- Выберите нужное значение.
- Нажмите **Поиск**.

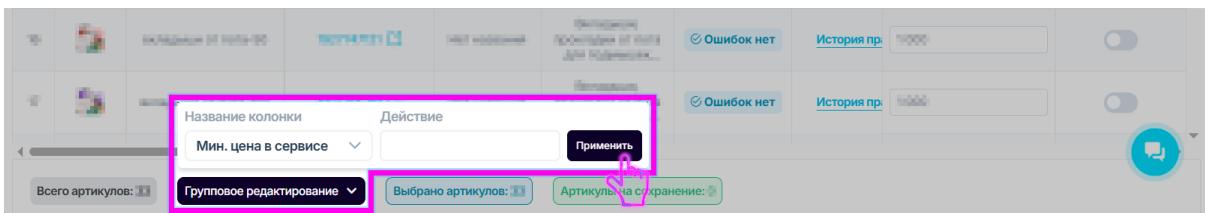
№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА ↑↓	АРТИКУЛ ozon ↑↓	БРЕНД ↑↓	НАЗВАНИЕ ТОВАРА ↑↓	ошибки ↑↓	ИСТОРИЯ ↑↓	ЦЕНА НА УДЕРЖАНИЕ ↑↓	ВКЛ / ВЫКЛ РРЦ ↑↓
1		Макароны каша		Компания	Поддельный набор каша-консервов, было на 2 пакетика...	<input checked="" type="radio"/> Ошибок нет	История пр	1 000	<input type="checkbox"/>
2		Печенье каша		Компания	Поддельный набор каша-консервов, было на 2 пакетика...	<input checked="" type="radio"/> Ошибок нет	История пр	0	<input type="checkbox"/>
3		Макароны каша		Компания	Поддельный набор каша-консервов, было на 2 пакетика...	<input checked="" type="radio"/> Ошибок нет	История пр	0	<input type="checkbox"/>
4		Сырники каша куриные		Магнитогорск	Сырники каша куриные, было на 2 пакетика...	<input checked="" type="radio"/> Ошибок нет	История пр	0	<input type="checkbox"/>

## Групповое редактирование

**Обратите внимание:** если к столбцу применён фильтр, изменения затронут только выбранную группу товаров.

1. Нажмите **Групповое редактирование** внизу таблицы.
2. Выберите **Название колонки** из раскрывающегося списка.
3. **Действие** внутри колонки из раскрывающегося списка / введите значение.

4. Нажмите **Применить**.



## Как работать с информационными столбцами

Информационные столбцы содержат дополнительные сведения о товарах.

### Артикул OZON

Нажмите на ссылку в столбце **Артикул OZON** для перехода на страницу товара на сайте OZON.

### Ошибки

Чтобы увидеть наличие ошибки и её тип:

1. В столбце **Ошибки** наведите курсор, чтобы увидеть тип ошибки:
  - Ошибок нет.
  - Внимание.
  - Ошибка.
2. Если ошибок нет, отображается «Ошибок нет».
3. Если ошибки есть, при наведении курсора появится подсказка с типом ошибки.

**Важно:** исправьте ошибку в настройках, следуя подсказкам, или обратитесь в службу поддержки MPSpace.

### История

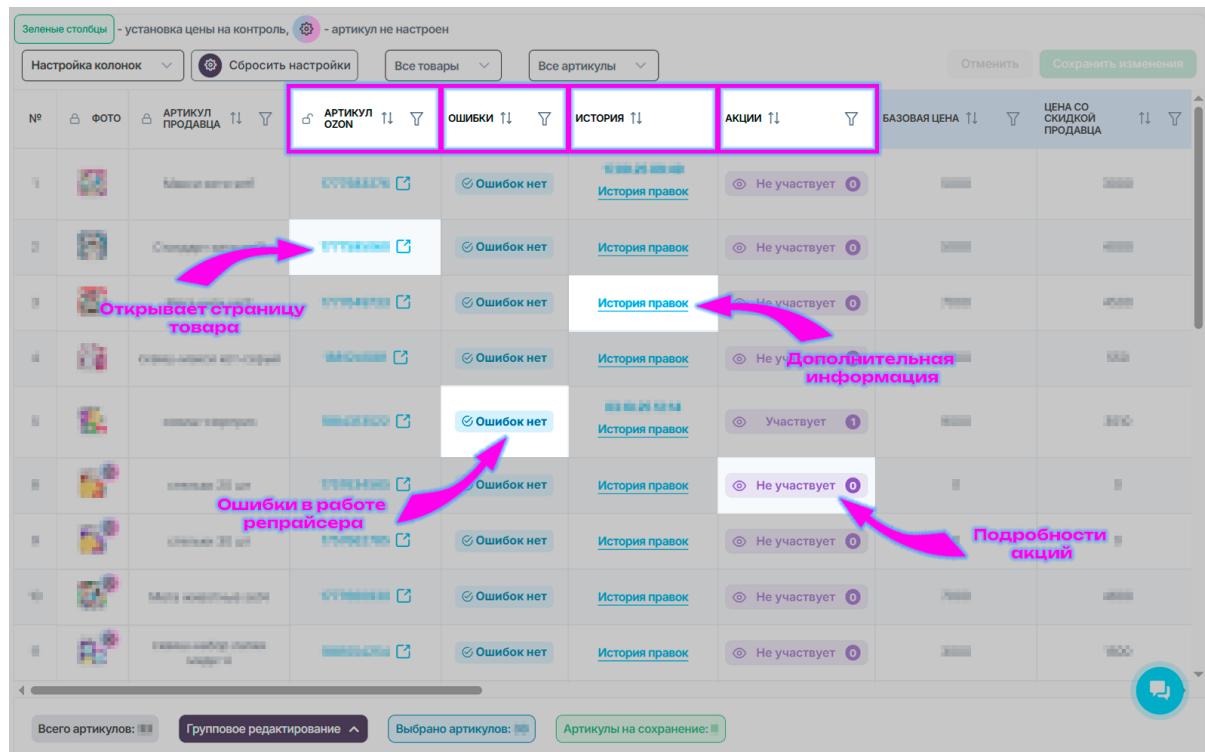
Чтобы проследить историю изменения цены:

1. Для нужного артикула найдите ячейку в столбце **История**.
2. Нажмите **История правок**, чтобы открыть дополнительное окно.
3. Посмотрите в **открывшемся окне** подробности: артикул с ссылкой на товар, дату, цены, скидки и комментарии репрайсера.

### Акции

Чтобы узнать участие товара в акциях и корректность цен:

1. Найдите ячейку столбца **Акции** для нужного артикула.
2. Выберите ячейку, чтобы открыть **дополнительное окно**.
3. Посмотрите в окне подробности: имя акции, дата окончания, артикул с ссылкой на товар.



№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ OZON	ОШИБКИ	ИСТОРИЯ	АКЦИИ	БАЗОВАЯ ЦЕНА	ЦЕНА СО СКИДКОЙ ПРОДАВЦА
1		Накладной коврик	00000000000000000000	<input checked="" type="checkbox"/> Ошибок нет	<a href="#">История правок</a>	<input type="radio"/> Не участвует 0		
2		Стеклянная ваза	00000000000000000000	<input checked="" type="checkbox"/> Ошибок нет	<a href="#">История правок</a>	<input type="radio"/> Не участвует 0		
3		Открывает страницу товара	00000000000000000000	<input checked="" type="checkbox"/> Ошибок нет	<a href="#">История правок</a>	<input type="radio"/> Не участвует 0		
4		Силиконовый коврик	00000000000000000000	<input checked="" type="checkbox"/> Ошибок нет	<a href="#">История правок</a>	<input type="radio"/> Участвует 1		
5		Помадка 30 шт	00000000000000000000	<input checked="" type="checkbox"/> Ошибок нет	<a href="#">История правок</a>	<input type="radio"/> Не участвует 0		
6		Помадка 30 шт	00000000000000000000	<input checked="" type="checkbox"/> Ошибок нет	<a href="#">История правок</a>	<input type="radio"/> Не участвует 0		
7		Мягкая косметичка	00000000000000000000	<input checked="" type="checkbox"/> Ошибок нет	<a href="#">История правок</a>	<input type="radio"/> Не участвует 0		
8		Помадка кисть помада	00000000000000000000	<input checked="" type="checkbox"/> Ошибок нет	<a href="#">История правок</a>	<input type="radio"/> Не участвует 0		

## Как работать со столбцами для заполнения

Столбцы для заполнения предназначены для ввода данных, необходимых для работы репрайсера.

### Мин. цена в сервисе

1. Введите значение минимальной цены в сервисе.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Обратите внимание:** указывается, если необходимо, чтобы репрайсер не допускал изменение цены со скидкой продавца ниже указанной цены.

3. Репрайсер выполняет дополнительную проверку.

**Внимание:** если для достижения указанной РРЦ цена со скидкой продавца окажется ниже допустимого значения, система установит минимальную цену. В итоге конечная цена будет выше РРЦ.

**Важно:** если значение «0» — минимальная цена не контролируется.

## Тип контроля цены

**Обратите внимание:** при выборе типа контроля в общих настройках, отличного от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам недоступны.

1. Выберите тип цены, которую репрайсер должен контролировать:

- Цена с OZON картой (зелёная).
- Цена со скидкой OZON (серая).

2. Нажмите **Сохранить изменения.**

**Примечание:** настройка «Тип контроля цены», установленная в «Общих настройках», главенствует над настройками по артикулам.

## Город проверки цены

1. Выберите регион проверки, по которому репрайсер будет проверять и корректировать цены товаров:

- Москва.
- Другие регионы.

2. Нажмите **Сохранить изменения.**

**Важно:** для регионов, отличных от Москвы, включите **Дополнительно проверять цены по сайту**.

## Дополнительные проверки по сайту

1. Выберите тип контроля цены из списка:

- **Контролировать цены только по API** — ускоряет работу репрайсера, но возможна передача неточных цен.
- **Дополнительно проверять цены по сайту** — гарантирует точное соблюдение РРЦ.

2. Нажмите **Сохранить изменения.**

## Выход из акций

1. Выберите, будет ли репрайсер выходить из всех акций, из которых возможен выход:

- **Не выходить из всех акций.**
- **Выходить из всех акций.**

2. Нажмите **Сохранить изменения.**

**Обратите внимание:** при выборе в общих настройках варианта, отличного от «Выборочно», индивидуальные настройки по артикулам недоступны.

**Важно:** настройка акций, установленная в «Общих настройках», главенствует над настройками по артикулам.

## Цена на удержание

1. Введите цену, которую нужно удерживать репрайсеру.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** без указания этой цены репрайсер не сможет корректно управлять ценой артикула.

## Вкл/Выкл РРЦ

1. Установите ползунок **Вкл / Выкл РРЦ**:
  - Включить — артикул под контролем репрайсера.
  - Выключить — артикул не под контролем репрайсера.
2. Значок замочка, если:
  - Значение «0» в цене на удержании — отсутствие цены на удержание не позволяет репрайсеру работать.
  - В цене на удержание значение больше 0, но артикул заблокирован — репрайсер уже контролирует цену данного артикула, опираясь на настройки другого инструмента (например, **Конкуренты OZON**).
3. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** контроль артикула репрайсером осуществляется только по одному инструменту, чтобы избежать конфликтов.

## Дополнительные настройки:

### Сброс ошибок «Товаров в акции»

Снимает ошибку «Товаров в акции» после выхода товара из акции, которая не позволяет менять цену. При этом товар может оставаться в других акциях. Репрайсер продолжает работу, игнорируя прежнюю ошибку.

**Обратите внимание:** использовать эту функциональность нужно только если вы уверены, что товары не участвуют в акциях.

1. Проверьте участие товара в акциях с помощью информационного столбца «Акции».
2. Выдите из всех акций, из которых возможен выход, через **Общие настройки** → **Настройка акций**.
3. Если после выхода из акций ошибка сохраняется, нажмите **Сброс ошибок «Товаров в акции»** для изменения статуса товара.
4. Репрайсер продолжит работу, игнорируя данную ошибку.

**Внимание:** после нажатия **Сброс ошибок «Товаров в акции»** функциональность будет заблокирована на 30 минут для сбора информации об изменении цены.

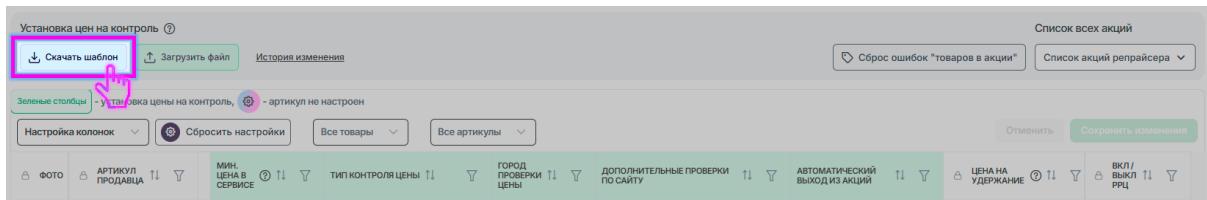
**Важно:** если ошибка сохраняется после выполнения всех шагов, обратитесь в службу поддержки MPSpace.

## Массовое редактирование через шаблоны

### Работа с Excel-шаблоном

Чтобы одновременно изменить данные нескольких товаров:

1. В блоке **Установка цен на контроль** нажмите **Скачать шаблон**.



2. Откройте скачанный файл с помощью Excel или Google Sheets.

Содержание файла:

- **Синие столбцы** содержат данные по товарам — изменять или заполнять их не нужно.
- **Зеленые столбцы** предназначены для внесения изменений.

Product ID	Артикул OZON	Артикул поставщика	Бренд	Название	Текущая цена в API	Базовая цена	Цена с учетом акций Ozon	Минимальная цена в кабинете	Остатки	Последняя цена из истории
1									0	
2									0	
3									0	
4									0	
5									0	
6									1	

**Важно:** для корректной загрузки файла обязательно должна быть заполнена пара значений **Product ID** и **Артикул OZON**.

# Как заполнять зелёные столбцы для артикула

## Важно:

- Нельзя менять структуру шаблона и удалять столбцы (их можно только скрывать).
- Можно удалять строки.
- Указывайте только целые числа — дробные округляются автоматически.
- При наведении на каждый столбец появляется подсказка по заполнению.

## Поля для заполнения

### Цена на удержание

Цена товара, которую репрайсер должен удерживать.

Введите цену, которую нужно удерживать репрайсеру.

**Важно:** без указания этой цены репрайсер не сможет корректно управлять ценой артикула.

### Минимальная цена со скидкой продавца

Указывается, если необходимо, чтобы репрайсер не снижал цену со скидкой ниже этой отметки.

Введите значение минимальной цены со скидкой продавца.

**Обратите внимание:** если для достижения указанной РРЦ цена со скидкой окажется ниже минимальной, репрайсер установит минимальную цену, и итоговая цена будет выше РРЦ.

### Тип контроля цены

Выберите, какую цену должен контролировать репрайсер:

- Цена с OZON картой (зелёная цена) — значение 0.
- Цена со скидкой OZON (серая цена) — значение 1.

**Примечание:** корректный выбор типа контроля необходим для точного управления ценой.

### Регион контроля

Выберите регион из списка или введите его вручную для контроля цены репрайсером.

**Обратите внимание:** для регионов, отличных от Москвы, потребуется дополнительная проверка по сайту.

Примеры кодов региона:

- 77 — Москва.
- 63 — Самара.

- 78 — Санкт-Петербург.
- 26 — Ставрополь.
- 25 — Владивосток.

**Примечание:** указание правильного региона влияет на корректность контроля цены.

## Статус РРЦ

Установите, будет ли репрайсер управлять ценой артикула:

- 0 — контроль выключен.
- 1 — контроль включен.

**Важно:** если контроль выключен, репрайсер не будет менять цену.

## Выход из акций

**Важно:** репрайсер не контролирует товары в акциях, где цена не меняется.

Установите, будет ли репрайсер выводить товар из акций, из которых возможен выход:

- 0 — выход из акций выключен.
- 1 — выход из акций включен.

**Обратите внимание:** без включения этой опции товары могут оставаться в акциях без контроля цены.

## Дополнительная проверка цен

Установите, будет ли проводиться дополнительный контроль корректности цен через сайт для точного соблюдения РРЦ:

- 0 — не проверяем цены дополнительно.
- 1 — проверяем цены по сайту.

**Важно:** включение этой проверки повышает точность контроля цены.

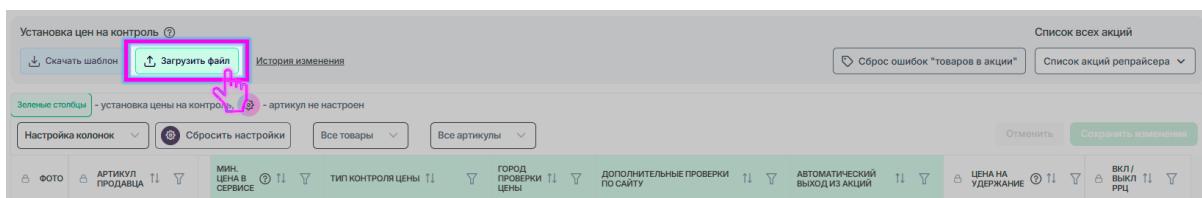
**Примечание:** если введено неверное значение в столбце «Регион контроля», появляется значок ошибки и подсказка для исправления.

Цена на удержание	Минимальная цена со скидкой продавца	Тип контроля цены	Регион контроля	Статус РРЦ	Выход из акций	Дополнительная проверка цен
Введите цену	Ошибка!	0 Выберите тип контроля	64	1	Включите выход из акций	1
Введите значение	0 Выберите регион	0 78 - Санкт-Петербург		0		0
		1 77 - Москва		1	1	1
		25 - Владивосток		1	1	1
		0 77 - Москва		1	0	0

## Загрузка Excel-шаблона в MPSpace

**Важно:** репрайсер применяет правила ко всем корректным артикулам, ошибки фиксируются для повторной загрузки.

1. В блоке **Установка цен на контроль** нажмите **Загрузить шаблон** → выберите подготовленный файл.
2. MPSpace проверит файл на ошибки:
  - Если ошибки есть, формируется отдельный файл с ошибками → исправьте и загрузите повторно.
  - Артикулы без ошибок сразу применяются.



**Внимание:** если файл загружен с ошибками и их не исправить, репрайсер не применит изменения для этих артикулов.

## Дополнительные настройки

### История изменений

1. Нажмите **История изменений**, чтобы открыть дополнительное информационное окно.
2. Смотрите:
  - Дату изменений.
  - Загрузочный файл.
  - Пользователь, который загрузил файл.
  - Комментарии.
3. Для сортировки по содержимому нажмите стрелку справа от названия столбца → выберите **По возрастанию** или **По убыванию**.

**Обратите внимание:** «Загрузочный файл» можно скачать и проверить, какие настройки и цены были указаны при загрузке.

## **Дополнительная информация**

### **Работа цикла проверки цен**

- Репрайсер проверяет цены каждые 10–15 минут.
- При добавлении нового товара на OZON он появляется в сервисе MPSpace в течение до 2 часов.

*Примечание:* цикл проверки обеспечивает актуальность цен и предотвращает задержки в обновлении.

### **Ограничения репрайсера**

- Цены соответствуют установленным настройкам РРЦ.
- Может повысить минимальную цену в кабинете OZON, если это необходимо для соблюдения РРЦ.
- Может изменить базовую цену, если она указана (больше 0) и при расчете новой цены со скидкой продавца разница между базовой ценой и ценой со скидкой составляет менее 5%. В этом случае базовая цена обновляется с повышением.

*Внимание:* эти действия не изменяют структуру таблицы, но влияют на расчёт цен.

## **Словарь терминов**

**РРЦ (Рекомендованная розничная цена)** — цена, рекомендованная производителем или поставщиком для продажи товара. Репрайсер контролирует соблюдение РРЦ.

**FBS (Fulfillment by Seller)** — схема хранения и отгрузки товара, когда продавец сам отвечает за доставку.

**FBO (Fulfillment by OZON)** — схема хранения и отгрузки товара через склады OZON.

**Цена с OZON картой (зелёная цена)** — цена, отображаемая на сайте OZON с применением карты лояльности, по которой покупатели видят скидку при оплате картой.

**Цена со скидкой OZON (серая цена)** — стандартная цена товара со скидкой, которую видят покупатели без карты OZON.

**Цена на удержание** — цена, которую репрайсер должен поддерживать для конкретного артикула.

**Мин. цена в сервисе** — минимальная цена со скидкой, ниже которой репрайсер не допустит снижение товара.

**Тип контроля цены** — определяет, по какой цене репрайсер будет следить за товарами: зелёная, серая или индивидуальная настройка по артикулам.

**Город проверки цены / Регион контроля** — регион, по которому репрайсер проверяет и корректирует цены, влияет на корректность соблюдения РРЦ.

**Дополнительные проверки по сайту** — проверка цен на сайте OZON для точного соблюдения РРЦ, если есть риск неточностей при контроле через API.

**Выход из акций** — функция репрайсера для автоматического выхода товара из акций, где возможно изменение цены.

**Статус РРЦ (Вкл/Выкл)** — индикатор, включён ли контроль репрайсером для конкретного артикула.

**История правок / История изменений** — журнал всех изменений цен, статусов и действий репрайсера по конкретному товару.

# Инструкция по работе с репрайсером РРЦ WB

С помощью этой инструкции вы сможете подключить «Репрайсер» РРЦ WB и настроить автоматическое управление ценами за несколько простых шагов.

**Важно:** для начала работы с репрайсером необходимо подключить хотя бы один магазин. Подробные шаги описаны в инструкции «[Подключение магазина Wildberries](#)».

## Быстрый старт

Чтобы начать работу с репрайсером РРЦ WB:

1. Подключите хотя бы один магазин в MPSpace.
2. Откройте раздел **Репрайсер → РРЦ WB**.
3. Выберите магазин и бренд для работы.
4. Настройте тип контроля цен, WB кошелёк, тактику продаж и частоту изменения цены.
5. Установите пороги безопасности, регион проверки и расписание репрайсера (опционально).
6. При необходимости задайте индивидуальные параметры через таблицу MPSpace или шаблоны Excel.
7. Нажмите **Сохранить** после каждого внесения изменений.

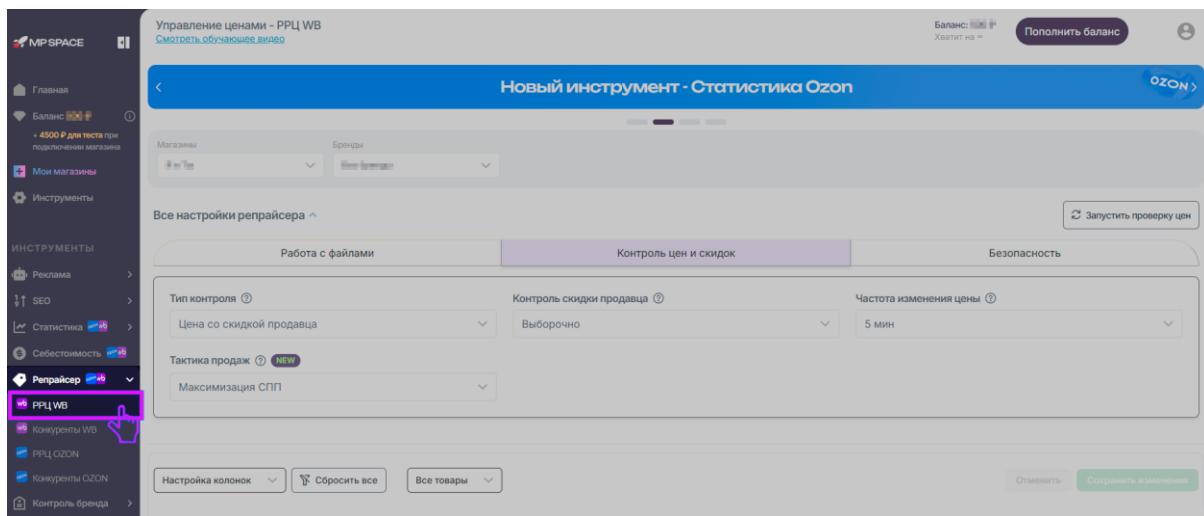
Репрайсер будет автоматически проверять цены каждые 5–10 минут.

## Базовые действия

### Что нужно для начала работы:

- Аккаунт MPSpace.
- Личный кабинет Wildberries.
- Excel или Google Sheets для массовой настройки товаров.

# Доступ к репрайсеру РРЦ WB

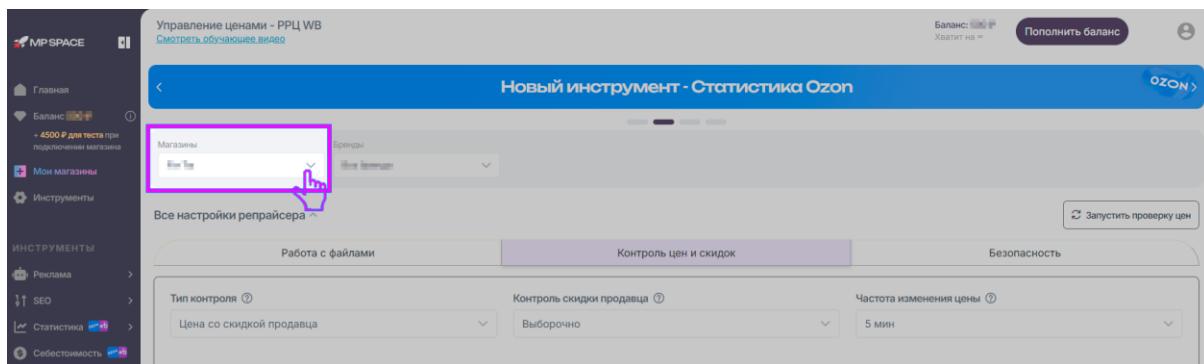


Чтобы получить доступ к репрайсеру РРЦ WB и инструментам управления ценами:

- Перейдите в сервис MPSpace и войдите в личный кабинет.
- В меню слева найдите раздел «Репрайсер»..
- Откройте список и выберите «РРЦ WB».

## Настройка репрайсера

### Выбор магазина



Чтобы репрайсер работал только с выбранным магазином:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Магазины**.
2. Выберите магазин, для которого нужно настроить репрайсер.

## Фильтрация товаров

The screenshot shows the 'Новый инструмент - Статистика Ozon' interface. On the left, there's a sidebar with 'МП SPACE' logo, 'главная', 'Баланс' (+4500 ₽ для теста при подключении магазина), 'Мои магазины' (with a plus icon), 'Инструменты' (with a gear icon), 'Реклама' (with a camera icon), 'SEO' (with a magnifying glass icon), 'Статистика' (with a chart icon), and 'Себестоимость' (with a bar chart icon). The main area has a header 'Управление ценами - РРЦ WB' and 'Смотреть обучающее видео'. It shows 'Баланс: [empty bar] ₽ Хватит на ='. There are buttons for 'Пополнить баланс' and 'OZON>'. A blue bar at the top says 'Новый инструмент - Статистика Ozon'. Below it, there are dropdown menus for 'Магазины' (with a plus icon) and 'Бренды' (with a plus icon). A pink box highlights the 'Бренды' dropdown, and a cursor points to it. A section titled 'Все настройки репрайсера ^' follows. Below it are tabs: 'Работа с файлами' (selected), 'Контроль цен и скидок' (highlighted with a purple box), and 'Безопасность'. Under 'Контроль цен и скидок', there are three dropdowns: 'Тип контроля' (set to 'Цена со скидкой продавца'), 'Контроль скидки продавца' (set to 'Выборочно'), and 'Частота изменения цены' (set to '5 мин'). A button 'Запустить проверку цен' is located on the right.

Чтобы сократить список товаров и ускорить настройку:

1. В верхней части экрана нажмите на выпадающий список **Бренды**.
2. Выберите бренд, для которого нужно настроить репрайсер.

## Запуск проверки цен

The screenshot shows the 'Контроль цен и скидок' tab from the previous interface. It has three dropdowns: 'Тип контроля' (set to 'Конечная цена без WB кошелька'), 'Контроль скидки продавца' (set to 'Не контролировать'), and 'Частота изменения цены' (set to '5 мин'). On the right, there is a large button labeled 'Запустить проверку цен' with a circular arrow icon, which is highlighted with a pink box and has a cursor pointing at it.

Чтобы вручную запустить контроль цен:

Нажмите **Запустить проверку цен**.

**Важно:** у WB есть ограничения на обновление цен, поэтому интервал между запусками установлен в 5-10 минут.

## Все настройки репрайсера

The screenshot shows the 'Все настройки репрайсера' dropdown menu. It includes dropdowns for 'Магазины' and 'Бренды', and buttons for 'Настройка колонок', 'Сбросить все', and 'Все товары'. At the bottom right, there are 'Отменить' and 'Сохранить изменения' buttons, with 'Сохранить изменения' highlighted with a green box and a cursor pointing at it.

**Важно:** настройки разбиты по вкладкам.

## Вкладки в «Все настройки»

### Контроль цен и скидок

- Тип контроля
- Контроль скидки продавца
- Частота изменения цены
- Тактика продаж

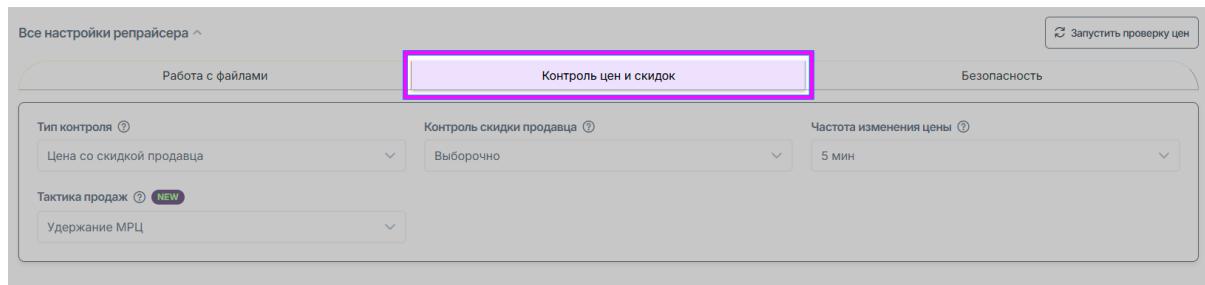
### Безопасность

- Пороги безопасности
- Регион проверки
- Расписание репрайсера

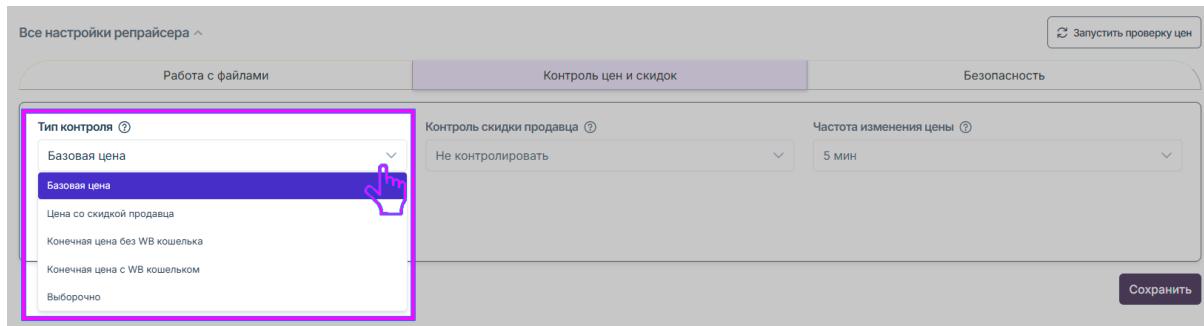
### Работа с файлами

- Установка цен на контроль
- Разовое обновление цен

## Контроль цен и скидок



## ТИП КОНТРОЛЯ



Чтобы настроить, какие цены контролирует репрайсер:

- Перейдите на вкладку **Контроль цен и скидок** → **Тип контроля**.
- Выберите один из вариантов:
  - Базовая цена** (зачеркнутая цена на сайте WB) — репрайсер будет контролировать исходную цену товара, к которой применяются все скидки.
  - Цена со скидкой продавца** — репрайсер рассчитает цену для контроля с учётом указанной скидки.
  - Конечная цена без WB кошелька** (чёрная цена на сайте WB) — репрайсер будет контролировать цену без WB Кошелька. Эта цена может включать СПП или скидку.

**Обратите внимание:** точная информация о том, какая цена отображается в карточке товара, известна только продавцу.

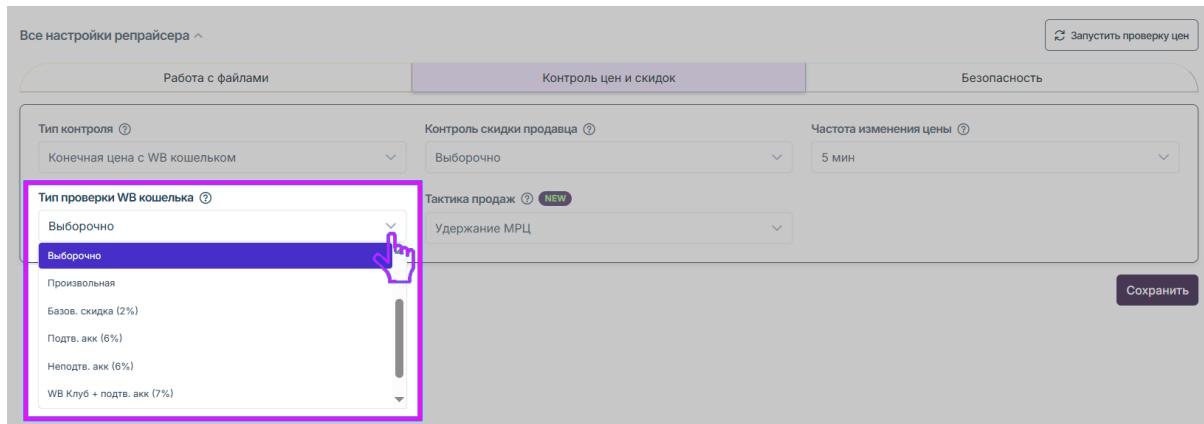
- Конечная цена с WB кошельком** (красная или фиолетовая цена на сайте WB) — репрайсер будет контролировать цену для покупателей, использующих WB Кошелёк.

**Важно:** при выборе этого типа контроля необходимо обязательно указать «Тип проверки WB кошелька».

**Обратите внимание:** размер скидки по WB кошельку индивидуален для каждого покупателя и устанавливается самим Wildberries.

- Выборочно — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно.
- Нажмите **Сохранить**.

## Тип проверки WB кошелька



**Важно:** «Тип проверки WB кошелька» указывается только при выборе типа контроля «Конечная цена с WB кошельком». В остальных случаях эта настройка недоступна.

Чтобы контролировать конечную цену и не зависеть от персональных скидок WB кошелька:

1. Перейдите на вкладку **Контроль цен и скидок** → **Тип контроля**.
2. Выберите **Тип контроля** → **Конечная цена с WB кошельком**.
3. В выпадающем списке **Тип проверки WB кошелька** выберите один из предложенных вариантов:
  - **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно.
  - **Произвольная** — возможность самостоятельно установить процент скидки WB кошелька, который требуется для расчёта.

**Обратите внимание:** процент указывается целым числом в поле «**Скидка WB кошелька**».

- **Базовая скидка (2%)**
- **Подтверждённый аккаунт (6%)**
- **Неподтверждённый аккаунт (6%)**
- **WB Клуб + Подтверждённый аккаунт (7%)**
- **WB Клуб + Неподтверждённый аккаунт (7%)**

4. Нажмите **Сохранить**.

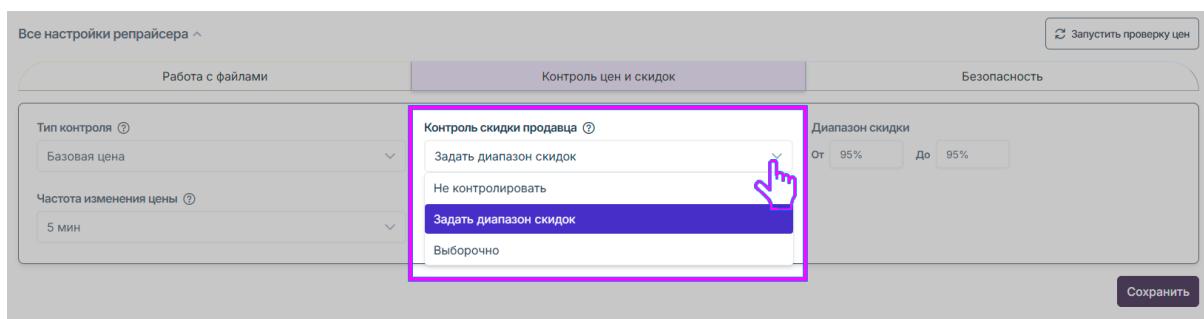
**Внимание:**

- Если выбран учёт WB Кошелька по максимальной скидке, у покупателей с обычной скидкой 2% конечная цена будет выше установленной РРЦ.

- Если выбран учёт WB Кошелька по минимальной скидке, у покупателей с увеличенной скидкой 7% конечная цена будет ниже установленной РРЦ.

**Важно:** скидка WB кошелька может отличаться у разных покупателей и даже у одного пользователя на разных устройствах. Репрайсер не влияет на наличие, отсутствие или размер этой скидки. Приравнять всех покупателей к единому уровню скидки WB кошелька невозможно.

## Контроль скидки продавца (опционально)



Чтобы контролировать диапазон скидки продавца и возвращать её к ближайшей границе:

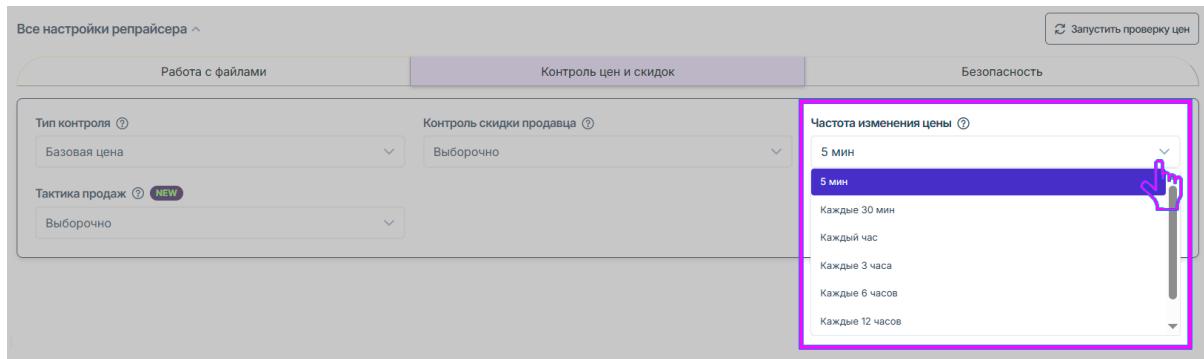
1. Перейдите на вкладку **Контроль цен и скидок** → **Контроль скидки продавца**.
2. Выберите один из вариантов:
  - **Не контролировать** — репрайсер не следит за скидкой продавца и не возвращает её к установленным границам.
  - **Задать диапазон скидок** — можно указать процент скидки «От» и «До».

**Обратите внимание:** процент указывается целым числом в поле «Диапазон скидки».

**Важно:** если скидка изменится (например, товар попадёт в автоакции), репрайсер вернёт её к ближайшей границе. Пока скидка остаётся в указанном диапазоне, репрайсер её не меняет.

- **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно.
3. Нажмите **Сохранить**.

## Частота изменения цены (опционально)



Чтобы установить, как часто репрайсер будет менять цену:

1. Перейдите на вкладку **Контроль цен и скидок** → **Частота изменения цены**.
2. Выберите один из вариантов:
  - 5 мин.
  - Каждые 30 мин.
  - Каждый час
  - Каждые 3 часа
  - Каждые 6 часов
  - Каждые 12 часов
  - 1 раз в сутки

**Обратите внимание:** оптимальное значение — 5 минут. Такой интервал обеспечивает своевременное обновление цен.

3. Нажмите **Сохранить**.

## Тактика продаж (опционально)

The screenshot shows the 'Reprice settings' interface. At the top, there are three tabs: 'Работа с файлами' (Work with files), 'Контроль цен и скидок' (Price and discount control), and 'Безопасность' (Safety). The second tab is selected. Below the tabs, there are three dropdown menus: 'Тип контроля' (Control type) set to 'Базовая цена' (Base price), 'Контроль скидки продавца' (Seller discount control) set to 'Выборочно' (Selectively), and 'Частота изменения цены' (Price change frequency) set to '5 мин' (5 min). A large red box highlights the 'Тактика продаж' (Sales strategy) section. This section contains four options: 'Удержание МРЦ' (MRP hold), 'Максимизация СПП' (Maximize CHP), and 'Выборочно' (Selectively). The 'Удержание МРЦ' option is selected and has a red box around it with a cursor icon pointing to it. A 'Сохранить' (Save) button is located at the bottom right.

Чтобы выбрать стратегию работы репрайсера:

1. Перейдите на вкладку **Контроль цен и скидок** → **Тактика продаж**.
2. Выберите один из вариантов:
  - **Удержание МРЦ** — цена товара не опустится ниже установленного минимума для удержания. При этом она может быть выше, если необходимо, чтобы товар не участвовал в акциях. Это удобно, когда важно строго соблюдать МРЦ и сохранять маржу.
  - **Максимизация СПП** — цена может быть ниже удержания, а СПП автоматически снижаться до 0–10%, чтобы сохранить максимально возможный СПП. Выгодно, если важно поддерживать высокий СПП и позиции товара в выдаче.
  - **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно.
3. Нажмите **Сохранить**.

## Безопасность

The screenshot shows the 'Reprice settings' interface. At the top, there are three tabs: 'Работа с файлами' (Work with files), 'Контроль цен и скидок' (Price and discount control), and 'Безопасность' (Safety). The third tab is selected. Below the tabs, there are two sections: 'Пороги безопасности' (Safety thresholds) and 'Регион проверки' (Check region). In the 'Пороги безопасности' section, there are two input fields: 'Снижение до' (Decrease to) set to '50%' and 'Повышение до' (Increase to) set to '100%'. In the 'Регион проверки' section, there is a dropdown menu set to 'Выборочно' (Selectively). A red box highlights the 'Безопасность' tab and the 'Регион проверки' section.

## Пороги безопасности (%)

The screenshot shows the 'Safety thresholds (%)' section of the Wildberries API Reprice settings. It includes fields for 'Reduction up to' (50%) and 'Increase up to' (100%). A pink box highlights these fields. To the right, there is a dropdown for 'Region check' set to 'Randomly'. Below this is a section for 'Reprice schedule' with a note 'Works according to schedule'. At the bottom right is a 'Save' button.

Чтобы защитить маржу и избежать резких колебаний цены:

1. Перейдите на вкладку **Безопасность** → **Пороги безопасности**.
2. Введите значение **Снижение до** — минимально допустимое снижение цены.
3. Введите значение **Повышение до** — максимально допустимое повышение цены.
4. Нажмите **Сохранить**.

**Обратите внимание:** иногда API Wildberries передаёт некорректные значения, из-за чего репрайсер может слишком сильно изменить цену товара.

**Внимание:** если разница между текущей и новой ценой превышает допустимый процент, цена не изменяется, а в колонке «Ошибка» появляется запись.

**Обратите внимание:** по умолчанию установлены рекомендуемые значения:

- «Снижение до» — максимум 50%
- «Повышение до» — максимум 100%

**Важно:** пороги безопасности можно отключить, установив значение «0». Мы не рекомендуем отключать их, так как это может привести к резким скачкам цен.

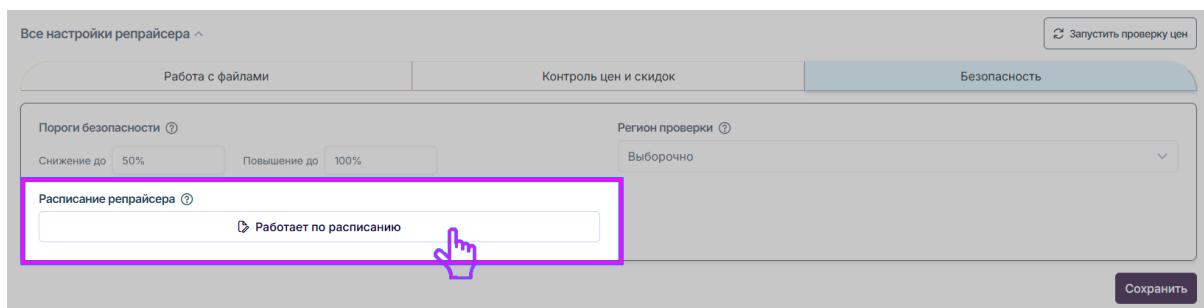
## Регион проверки

The screenshot shows the 'Region check' dropdown expanded, revealing a list of cities: Moscow (Moscow, ul. Nikolskaya, d. 7-9, str. 4), Saint-Petersburg (Saint-Petersburg, Malaya Morskaya ulitsa 8), Almaty (Almaty, проспект Райымбека 211), Astana (Astana, Ulitsa Diniykhamedova Kunaeva 14g), and Ekaterinburg (Ekaterinburg, ulitsa 8 Marta 7). A hand cursor icon is shown pointing at the dropdown's scroll bar. A pink box highlights the expanded dropdown.

Чтобы репрайсер корректно отслеживал и корректировал цены в нужном регионе:

1. Перейдите на вкладку **Безопасность** → **Регион проверки**.
2. Выберите один из вариантов:
  - **Выборочно** — настройка репрайсера для каждого артикула отдельно.
  - **Другие регионы**
3. Нажмите **Сохранить**.

## Расписание репрайсера

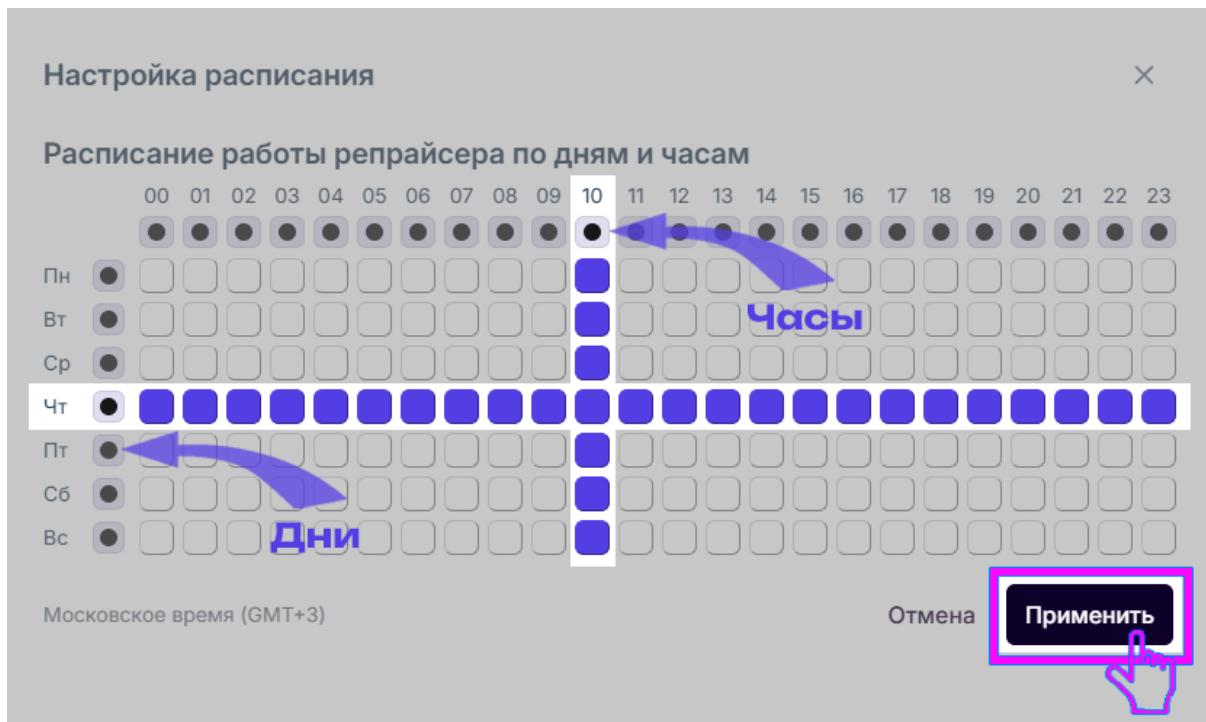


Чтобы репрайсер автоматически обновлял цены товаров по заданному расписанию:

1. Перейдите на вкладку **Безопасность** → **Расписание репрайсера**.
2. Нажмите **Работает по расписанию**.
3. Выберите нужные дни и часы для работы репрайсера, отметив соответствующие окошки.
4. Нажмите **Применить**.
5. Нажмите **Сохранить**.

**Обратите внимание:** при наведении курсора на элемент вы увидите подсказку с установленным расписанием.

**Важно:** используется часовой пояс GMT+3 (Москва).



## Работа через таблицу MPSpace

В таблице MPSpace вы можете задать индивидуальные правила корректировки цен для каждого товара.

### Содержание таблицы

#### Информационные столбцы

**Важно:** редактирование данных в информационных столбцах недоступно.

##### 1. Основные данные о товаре:

- **№** — порядковый номер товара в таблице.
- **Фото** — фотография товара.
- **Артикул продавца** — название товара, определённое продавцом.
- **Артикул WB** — артикул, который товару присваивает Wildberries.
- **Бренд** — название бренда.
- **Название товара** — название из карточки товара.

## 2. Остатки:

- **Остатки** — сумма остатков FBS и FBO.
- **Остатки (FBO)** — остатки на складе с настроенной схемой FBO.
- **Остатки (FBS)** — остатки на складе с настроенной схемой FBS.

## 3. Ошибки

Отображает наличие или отсутствие ошибок и уточняет их тип, если они есть.

## 4. История

Показывает все изменения цены, включая даты правок, старые и новые значения, применённые скидки и комментарии.

## 5. Цены

- **Цена с СПП (%)** — рассчитывается автоматически и показывает цену со скидкой и итоговую цену.
- **Себестоимость** — цена товара без учёта скидок и наценок.
- **Прибыль** — разница между ценой продажи и себестоимостью товара.
- **Цена с WB кошельком** — цена товара с учётом скидки WB кошелька.

## Столбцы для заполнения

### 1. Разовое изменение цены и скидки товара на WB (не контроль репрайсером)

- **Базовая цена** — серая перечеркнутая цена на WB.
- **Цена со скидкой (%)** — актуальная стоимость товара с учётом установленной скидки.

### 2. Настройки контроля цены

- **Тактика продаж** — правило, по которому репрайсер меняет цену товара.
- **Регион проверки** — регион, по которому репрайсер будет контролировать цену товара.
- **Тип контроля цены** — за каким типом цены будет следить репрайсер.

- **Товар заканчивается?** — правило, по которому репрайсер меняет цену, когда остаётся мало товара.
- **Контроль времени** — управление расписанием, когда репрайсер проверяет и меняет цены.

### 3. Управление скидками

- **WB кошелёк** — тип скидки, которую учитывает репрайсер.
- **Контроль скидки продавца** — репрайсер проверяет и контролирует диапазон скидки продавца.
- **Мин. цена со скидкой продавца** — дополнительная проверка репрайсера.

### 4. Настройка удержания цены

- **Цена на удержание** — цена товара, которую репрайсер должен удерживать.
- **Вкл/Выкл РРЦ** — статус подключения репрайсера к управлению ценой артикула.

## Дополнительная информация к таблице

Блок внизу таблицы, где отображается:

- **Всего артикулов** — общее количество артикулов.
- **Выбрано артикулов** — количество артикулов, к которым применена фильтрация.
- **Артикулы на сохранение** — все артикулы, к которым были применены изменения.

## Настройка таблицы MPSpace

### Общие настройки таблицы

Чтобы упростить и ускорить работу с данными:

1. В верхнем левом углу таблицы нажмите **Настройка колонок**.
2. Выберите нужные столбцы для отображения

Настройка колонок		Сбросить все	Все товары	
<input type="checkbox"/>	Поиск колонок...			
<input checked="" type="checkbox"/>	Фото			
<input checked="" type="checkbox"/>	Артикул продавца			
<input checked="" type="checkbox"/>	Артикул WB			
<input checked="" type="checkbox"/>	Бренд			
<input checked="" type="checkbox"/>	Название			
<input checked="" type="checkbox"/>	Остатки (FBO/FBS)			
<input checked="" type="checkbox"/>	Остатки (FBO)			
<input checked="" type="checkbox"/>	Остатки (FBS)			
<input checked="" type="checkbox"/>	Ошибки			
<input checked="" type="checkbox"/>	История			
<input checked="" type="checkbox"/>	Базовая цена			
<input checked="" type="checkbox"/>	Цена со скидкой (Скидка %)			
<input checked="" type="checkbox"/>	Цена с СПП (СПП %)			

**Обратите внимание:** основные столбцы скрыть нельзя — они выделены серым цветом и отображаются всегда.

3. Для сброса настроек нажмите **Сбросить все**.

Настройка колонок		Сбросить все		Все товары	
№	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ WB	НАЗВАНИЕ	БРЕНД

4. Для сортировки товаров с остатками выберите вариант из раскрывающегося списка **Все товары**.

Nº	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	АРТИКУЛ WB	БРЕНД

## Настройки столбцов

Nº	ФОТО	АРТИКУЛ ПРОДАВЦА	НАЗВАНИЕ	БРЕНД	ОСТАТКИ	ОСТАТКИ FBO	С	ЦЕНА НА УДЕРЖАНИЕ	ВКЛ / ВЫКЛ РРЦ

Чтобы закрепить столбцы, применить сортировку и фильтры:

- Чтобы открепить/закрепить столбец, нажмите значок **Замочка** слева от названия столбца.
- Для сортировки по содержимому нажмите стрелку справа от названия столбца → выберите **По возрастанию** или **По убыванию**.
- Для фильтрации по содержимому нажмите значок **Воронка** справа от названия столбца.

### 3.1. Фильтр по словам

- Выберите **Все условия / Любое из условий**.
- Выберите **Содержание значения в строке**.
- Введите значение.
- При необходимости добавьте правило.

- Нажмите **Поиск**.

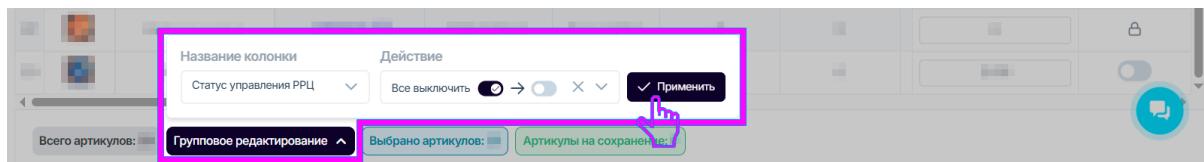
### 3.2. Числовой фильтр

- Выберите **Все условия / Любое из условий**.
- Выберите **Содержание значения в строке**.
- Введите значение.
- При необходимости добавьте правило.
- Нажмите **Поиск**.

### 3.3. Фильтр по значению

- Выберите нужное значение.
- Нажмите **Поиск**.

## Групповое редактирование



**Обратите внимание:** если к столбцу применён фильтр, изменения затронут только выбранную группу товаров.

1. Нажмите **Групповое редактирование** внизу таблицы.
2. Выберите **Название колонки** из раскрывающегося списка.
3. Выберите действие внутри колонки из раскрывающегося списка или введите значение.
4. Нажмите **Применить**.

## Как работать с информационными столбцами

Информационные столбцы содержат дополнительные сведения о товарах.

The screenshot shows a table of products with the following columns:

- АРТИКУЛ WB**: Contains links to Wildberries product pages.
- ОШИБКИ**: Shows error types like "Ошибка нет" or "WB не передал цену. Запросим повторно."
- ИСТОРИЯ**: Contains links to history details.
- ЦЕНА НА УДЕРЖАНИЕ**: Price information.
- ВКЛ/ВЫКЛ РРЦ**: Sync status.

Annotations highlight specific rows and columns:

- A purple box highlights the **АРТИКУЛ WB** column.
- An arrow points from the **ИСТОРИЯ** column to a tooltip labeled **Ошибки в работе репрайсера**.
- An arrow points from the **ИСТОРИЯ** column of a selected row to a tooltip labeled **Дополнительная информация**.
- A blue box highlights the first row where an error message is present.
- A blue arrow points from the **АРТИКУЛ WB** column to a tooltip labeled **Открывает страницу товара**.

## Артикул WB

Нажмите на ссылку в столбце **Артикул WB**, чтобы перейти на страницу товара на сайте Wildberries.

## Ошибки

Чтобы определить наличие ошибок и их тип:

- Если ошибок нет, отображается «Ошибка нет».
- Если ошибки есть, указан тип ошибки.

**Важно:** исправьте ошибку в настройках, следуя подсказкам, или обратитесь в службу поддержки MPSpace.

## История

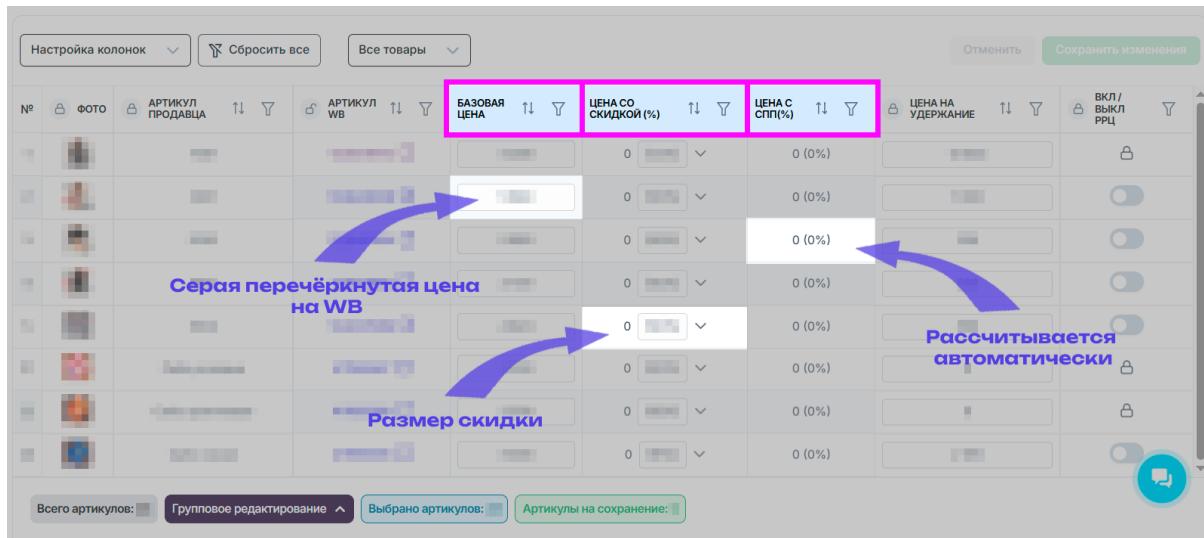
Чтобы посмотреть историю правок для анализа и проверки работы репрайсера:

1. Перейдите в столбец **История**.
2. Нажмите **История** для выбранного артикула, чтобы открыть дополнительное информационное окно.
3. В окне отображается:
  - Дата изменения цены.
  - Подробная информация по артикулу.
  - Подробная информация по истории изменений.
  - Комментарии.



# Как работать со столбцами для заполнения

## Изменение цен и скидок на Wildberries через таблицу



**Обратите внимание:** это разовое обновление цен и скидок на Wildberries, а не установка на контроль репрайсером.

1. Найдите нужный товар в таблице. Для удобства поиска используйте фильтры.
  2. Пролистайте таблицу вправо до конца синего блока, чтобы увидеть нужные столбцы.
  3. Выберите столбец, в который хотите внести изменения.
  4. Введите или выберите нужное значение в таблице, чтобы изменить цену или скидку:
    - **Базовая цена** — введите новую цену товара (серая перечёркнутая цена на WB).
    - **Цена со скидкой** — задайте размер скидки, который хотите установить.
  5. Нажмите **Сохранить изменения**.

## Контроль цены через таблицу

**Важно:** чтобы настраивать параметры по отдельным артикулам, во «**Всех настройках репрайсера**» должно быть установлено значение **Выборочно**.

Чтобы настроить удержание цены репрайсером через таблицу:

1. Найдите нужный товар в таблице. Для удобства поиска используйте фильтры.
2. Пролистайте таблицу вправо до конца зеленого блока, чтобы увидеть нужные столбцы.
3. Введите или выберите необходимые параметры для контроля цены.

## Тактика продаж

1. Выберите тактику изменения цены из предложенных вариантов:
  - **Удержание МРЦ** — цена товара не опустится ниже установленного минимума для удержания. При этом она может быть выше, если необходимо, чтобы товар не участвовал в акциях.
  - **Максимизация СПП** — цена может быть ниже удержания, а СПП автоматически снижаться до 0–10%, чтобы сохранить максимально возможный СПП.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

## Регион проверки

1. Выберите регион проверки из предложенных вариантов, по которому репрайсер будет проверять и корректировать цены товаров.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

## Тип контроля

1. Выберите цену из предложенных вариантов:

- **Базовая цена (зачёркнутая цена на сайте WB)** — исходная цена товара.
- **Цена со скидкой продавца** — цена для контроля с учётом указанной скидки.
- **Конечная цена без WB Кошелька (чёрная цена на сайте WB)** — цена без учёта WB Кошелька.
- **Конечная цена с WB Кошельком (красная или фиолетовая цена на сайте WB)** — конечная цена для покупателей.

2. Нажмите **Сохранить изменения**.

## Товар заканчивается?

**Обратите внимание:** изменить этот параметр можно только в таблице либо с помощью загрузки шаблона.

Чтобы управлять спросом и прибылью, когда товар заканчивается:

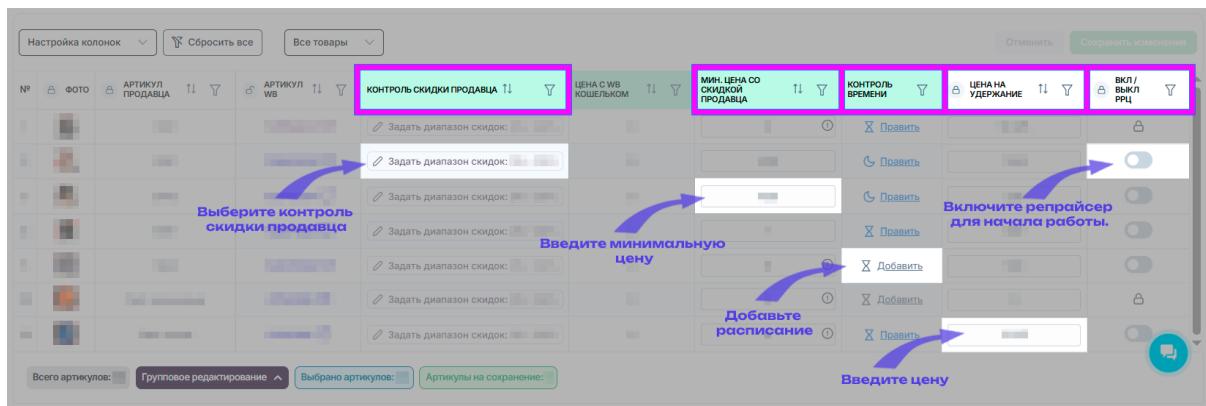
1. Выберите, нужно ли оставить текущую цену или повысить её.
2. Укажите количество товара, при котором репрайсер начнёт применять выбранное действие.
3. Укажите новую цену с СПП, которая будет установлена, когда остаток товара достигнет заданного количества.
4. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** для товара существуют минимально и максимально допустимые цены. Если введённая цена выходит за эти границы, стратегия автоматически сбрасывается на «Оставляем текущую цену».

## WB кошелёк

**Обратите внимание:** чтобы настроить параметр во «Всех настройках репрайсера» на вкладке Контроль цен и скидок в поле Тип контроля должно быть установлено значение Конечная цена с WB кошельком или Выборочно.

1. Выберите, какую скидку учитывать: один из типов WB кошелька.
2. Если выбрана **Произвольная скидка**, укажите её процент (не более 20%).
3. Нажмите **Сохранить**.



## Контроль скидки продавца

1. Выберите, будет ли репрайсер контролировать скидку продавца.
2. При выборе контроля задайте диапазон скидок — «От» и «До» (в процентах).
3. Нажмите **Сохранить**.

**Важно:** если скидка изменится (например, товар попадет в автоакции), репрайсер вернет её к ближайшей границе. Пока скидка остаётся в указанном диапазоне, репрайсер её не меняет.

## Мин. цена со скидкой продавца (опционально)

**Обратите внимание:** если цена до СПП ниже минимальной, репрайсер рассчитывает конечную цену от минимальной, и итоговая цена будет выше РРЦ.

1. Ведите **Минимальную цену со скидкой продавца**.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** если указано 0, контроль минимальной цены до СПП отключён.

## Контроль времени

Чтобы управлять ценой по расписанию — повышать или понижать её в заданные часы, либо временно увеличивать ночью для участия в акциях:

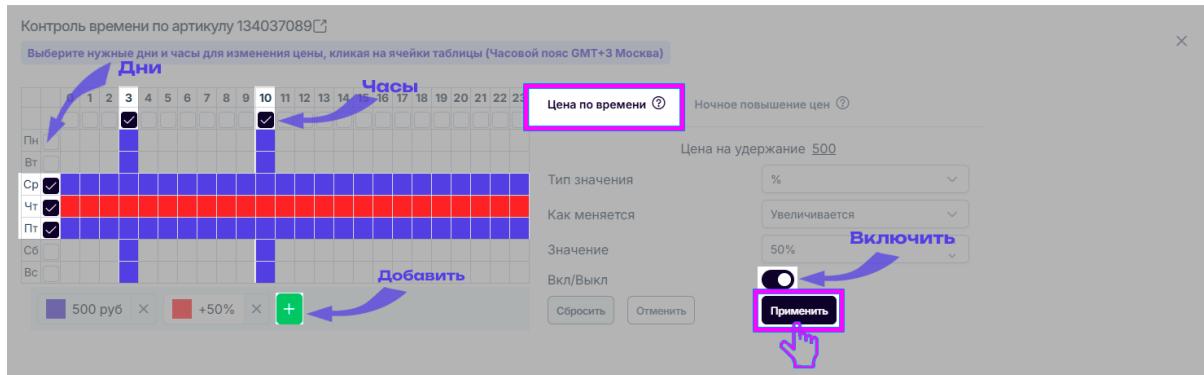
**Внимание:** для одного артикула можно выбрать только одну стратегию — «Цена по времени» или «Ночное повышение цен».

**Обратите внимание:** при наведении курсора на элемент вы увидите подсказку с установленным расписанием.

1. Для нужного артикула нажмите «Добавить» или «Править», если расписание уже создано.

2. В окне «Контроль времени по артикулу» выберите тип проверки времени:

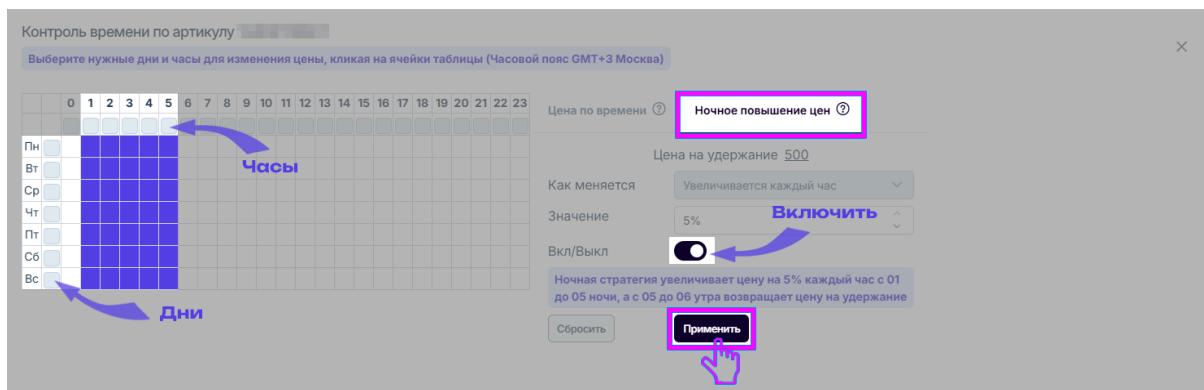
## Цена по времени



Позволяет задать изменение цены в зависимости от дня недели и часа.

- Выберите тип значения: **рубли** или **проценты**.
- Обратите внимание: при выборе процентов укажите, будет ли цена повышаться или понижаться.
- Введите значение.
- Отметьте нужные дни и часы в расписании.
- При необходимости добавьте ещё стратегии, нажав «+» под расписанием. Каждая стратегия выделяется цветом.
- Переведите ползунок в режим **«Вкл»**, чтобы активировать контроль.
- Нажмите **«Применить»**, чтобы сохранить изменения.

## Ночное повышение цен



Эта стратегия позволяет участвовать в акциях маркетплейса с более высокими ценами в ночные времена.

- Укажите значение повышения в процентах — от 1% до 5%.
- Обратите внимание: цена увеличивается на заданное значение каждый час с 01:00 до 05:00, а с 05:00 до 06:00 возвращается к цене на удержание.
- Переведите ползунок в режим «Вкл», чтобы включить контроль по времени.
- Нажмите «Применить», чтобы сохранить расписание.

### 3. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Важно:** используется часовой пояс GMT+3 (Москва).

## Цена на удержание

Чтобы репрайсер мог управлять ценой артикула:

1. Введите цену, которую нужно удерживать репрайсеру.
2. Нажмите **Сохранить изменения**.

**Внимание:** без указания этой цены репрайсер не сможет управлять ценой артикула.

## Вкл/Выкл РРЦ

Чтобы включить или отключить контроль репрайсера по артикулу:

1. Установите ползунок **Вкл / Выкл РРЦ**:
  - **Включить** — артикул под контролем репрайсера.
  - **Выключить** — артикул не под контролем репрайсера.
2. Значок замочка указывает:
  - **Значение «0» в цене на удержании** — отсутствие цены на удержание не позволяет репрайсеру работать.
  - **В цене на удержание значение больше 0**, но артикул заблокирован — репрайсер уже контролирует цену данного артикула, опираясь на настройки другого инструмента (например, Конкуренты WB).
3. Нажмите **Сохранить изменения**.

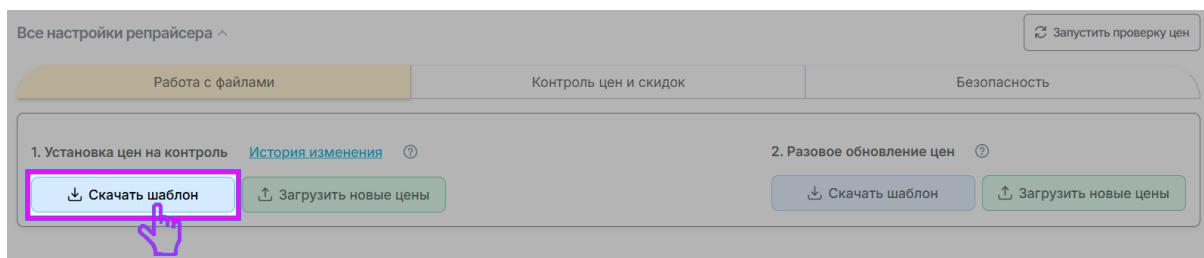
**Обратите внимание:** контроль артикула репрайсером осуществляется только по одному инструменту, чтобы избежать конфликтов.

# Массовое редактирование через шаблоны

Чтобы одновременно изменить данные нескольких товаров:

## Установка цен на контроль

- Перейдите на вкладку **Работа с файлами** → **Установка цен на контроль**.
- Нажмите **Скачать шаблон**.



- Откройте скачанный файл с помощью Excel или Google Sheets.

### Содержание файла:

#### Вкладки:

- Контроль цены** — раздел, где можно задать правила, по которым репрайсер удерживает или изменяет цену товара.
- Контроль по времени** — раздел для настройки изменения цены по расписанию.
- Информация** — раздел с подсказками по заполнению шаблона.

#### Столбцы:

- Синие столбцы** содержат данные по товарам — изменять или заполнять их не нужно.
- Зеленые столбцы** предназначены для внесения изменений.

**Важно:** для корректной загрузки файла обязательно должна быть заполнена пара значений **Артикул WB** и **Артикул поставщика**.

Артикул WB	Артикул поставщика	Бренд	Название	Цена	Скидка	Цена со скидкой	СПП	Цена с СПП
ОБЯЗАТЕЛЬНО должны быть заполнены								

## Как заполнять зелёные столбцы для артикула

### Важно:

- нельзя менять структуру шаблона;
- нельзя удалять столбцы;
- можно удалять/добавлять строки;
- нельзя использовать формулы (обязательно преобразуйте к значению);
- указывайте только целые числа;
- ячейки таблицы не должны быть пустыми;
- при наведении на столбец появляется подсказка по заполнению.

### Поля для заполнения на вкладке «Контроль цены»

Цена на управление	Мин. цена до СПП	Тип контроля	Контроль WB кошелька	Применимость СПП кошелька	Статус управления РРЦ	Регион	Значение	Текущее значение?	Цена на управление	Количество товаров	Цена на управление	Количество товаров	Цена по времени	Итоговая стоимость	Цена по времени	Итоговая стоимость	Тип ценника
0	3	3	8	0	1	Москва	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	3	5	0	0	Украина	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	3	5	0	0	Москва	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	3	5	0	0	Москва	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	3	5	0	0	Балтийнбург	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	3	3	5	0	0	Москва	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

- Цена на удержание — введите цену, которую необходимо удерживать.

**Важно:** без указания этой цены репрайсер не сможет управлять ценой артикула.

- Мин. цена до СПП — введите минимальную цену до применения СПП.

**Обратите внимание:** если цена до СПП ниже минимальной, репрайсер рассчитывает конечную цену от минимальной, и итоговая цена будет выше РРЦ.

**Важно:** введите 0, чтобы отключить.

- Тип контроля — укажите, какую цену должен контролировать репрайсер:
  - 1 — Цена со скидкой продавца.
  - 2 — Конечная цена без WB кошелька.

- 3 — Конечная цена с WB кошельком.
  - 4 — Базовая цена.
- **Контроль WB кошелька** — укажите, какую скидку нужно учитывать:
  - 4 — Произвольная скидка.
  - 5 — Базовая скидка.
  - 6 — Подтверждённый аккаунт.
  - 7 — Неподтверждённый аккаунт.
  - 8 — WB Клуб + Подтверждённый аккаунт.
  - 9 — WB Клуб + Неподтверждённый аккаунт.
- **Произвольная скидка WB кошелька** — введите размер произвольной скидки (не более 20%).

**Обратите внимание:** значение указывается только, если в столбце «Контроль WB кошелька» установлено значение 4.

- **Статус управления РРЦ** — укажите статус контроля:
  - 0 — контроль выключен;
  - 1 — контроль включен.
- Важно:** если контроль выключен, репрайсер не будет менять цену.
- **Регион** — выберите регион из списка или введите его вручную для контроля цены репрайсером.
- **Товар заканчивается?** — укажите действие при уменьшении остатка:
  - 0 — оставляем текущую цену;
  - 1 — повышаем цену товара.

**Важно:** если указано значение 1, обязательно задайте количество товара и цену больше 0.

- **Количество товаров** — укажите, при каком количестве товара будет происходить повышение цены.
- **Цена на удержание заканчивающегося товара** — укажите новую цену, которая будет установлена при достижении указанного количества товара.
- **Цена по времени** — укажите статус управления по расписанию:
  - 0 — контроль выключен;
  - 1 — контроль включен.
- **Ночное повышение** — укажите статус управления ночью:
  - 0 — контроль выключен;
  - 1 — контроль включен.
- **Тактика продаж** — укажите стратегию изменения цены товара:
  - 0 — Удержание МРЦ.
  - 1 — Максимизация СПП.

### Поля для заполнения на вкладке «Контроль по времени»

**Внимание:** для одного артикула можно выбрать только одну стратегию — «Цена по времени» или «Ночное повышение цен».

Ночное повышение		Цена по времени		День	От	До
Значение	Статус	Тип значения	Значение			
0	0	0	0	1	1	8
0	0	0	0	1	2	8
0	0	0	0	1	3	8
0	0	0	0	1	4	8
0	0	0	0	1	5	8

### Ночное повышение

- **Значение** — укажите значение повышения в процентах (от 1% до 5%).

**Обратите внимание:** цена увеличивается на заданное значение каждый час с 01:00 до 05:00, а с 05:00 до 06:00 возвращается к цене на удержание.

- **Статус** — укажите статус контроля:

- 0 — контроль выключен;
- 1 — контроль включен.

## Цена по времени

- **Тип значения** — укажите единицы контроля:

- 0 — цена в рублях;
- 1 — повышение цены в %;
- 2 — понижение цены в %.

- **Значение:**

- в рублях, если «Тип значения» = 0;
- в %, если «Тип значения» = 1 или 2.

- **Статус:**

- 0 — контроль выключен;
- 1 — контроль включен.

- **День** — укажите день недели для включения «Контроль по времени»:

- 1 — понедельник;
- 2 — вторник;
- 3 — среда;
- 4 — четверг;
- 5 — пятница;
- 6 — суббота;
- 7 — воскресенье.

**Важно:** если нужно указать несколько дней, создайте дублирующие строки с одним артикулом и разными днями.

- **Время начала и окончания:**
  - **От** — время начала работы репрайсера (0–23).
  - **До** — время окончания работы репрайсера (1–24).

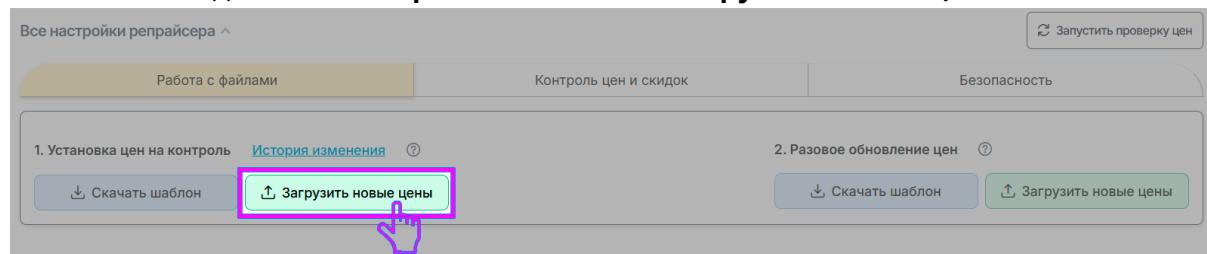
**Внимание:** время окончания должно быть больше времени начала хотя бы на 1 час.

**Важно:** если нужно несколько временных промежутков, создайте дублирующие строки с новым «От» и «До».

## Загрузка Excel-шаблона

Чтобы внести изменения к товарам через файл:

1. На вкладке **Работа с файлами** нажмите **Загрузить новые цены**.



2. Выберите подготовленный Excel-файл.
3. Сервис проверит содержимое:

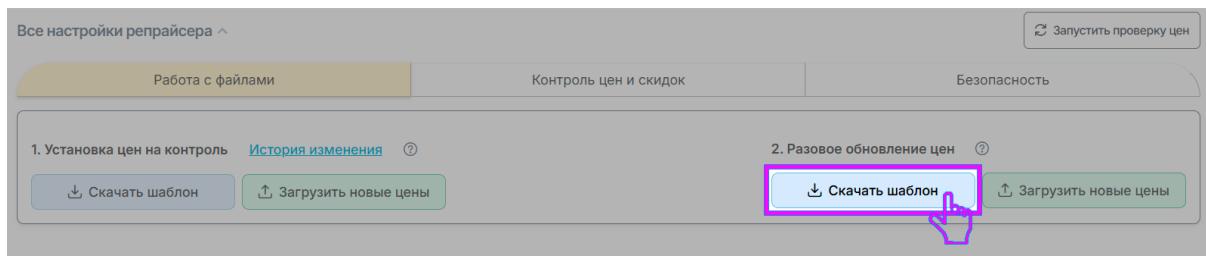
- Если найдены ошибки, сформируется **отдельный файл** → исправьте и загрузите повторно.
- Артикулы без ошибок будут обработаны автоматически.

**Примечание:** репрайсер не применяет изменения к артикулам из файла с необработанными ошибками.

## Изменение цен и скидок на Wildberries через шаблон (Разовое обновление цен)

Чтобы разово обновить цены и скидки на Wildberries через Excel-шаблон:

1. Перейдите на вкладку **Работа с файлами** → **Разовое обновление цен**.
2. Нажмите **Скачать шаблон**.



3. Откройте скачанный файл с помощью Excel или Google Sheets.

### Содержание файла:

- Синие столбцы — данные по товарам, изменять или заполнять их не нужно.
- Зелёные столбцы — предназначены для внесения изменений.

**Важно:** для корректной загрузки файла обязательно должна быть заполнена пара значений: Артикул WB и Артикул поставщика.

### Как заполнять зелёные столбцы для артикула.

Артикул WB	Артикул поставщика	Бренд	Название	Цена	Скидка
■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■
■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■
■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■
■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■

### Общие правила:

- нельзя менять структуру шаблона;
- нельзя удалять столбцы;
- можно удалять или добавлять строки;
- нельзя использовать формулы (обязательно преобразуйте к значениям);
- указывайте только целые числа;
- ячейки таблицы не должны оставаться пустыми.

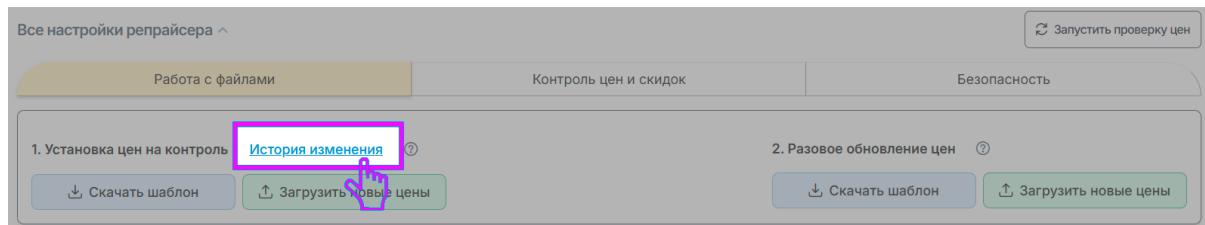
### Поля для заполнения:

- Цена — укажите новую цену;
- Скидка — укажите размер скидки в процентах.

**Обратите внимание:** для загрузки файла воспользуйтесь разделом инструкции “Загрузка Excel-шаблона в MPSpace”.

# Дополнительные настройки

## История изменения



Чтобы отслеживать и анализировать работу репрайсера:

1. Нажмите **История изменения**, чтобы открыть дополнительное информационное окно.
2. В окне отображается:
  - Дата изменений;
  - Загрузочный файл;
  - Комментарии.
3. Для сортировки по содержимому:
  - Нажмите стрелку справа от названия столбца → выберите **По возрастанию** или **По убыванию**.

## Цикл проверки цен

Чтобы понимать, как часто репрайсер проверяет и корректирует цены:

- Репрайсер проверяет цены каждые 5–10 минут.
- При изменении СПП или параметров WB кошелька скидки обновляются автоматически.
- Последнюю дату изменения цены можно посмотреть в таблице в столбце **История**.

**Важно:** цикл проверки обеспечивает актуальность цен и своевременное применение изменений.

## Принцип работы репрайсера

Чтобы понять, как репрайсер рассчитывает цены:

- Репрайсер корректирует только базовую цену.
- Скидка продавца не изменяется, так как достичь требуемой итоговой цены за счёт её корректировки не всегда возможно.
- Конечные цены могут отличаться в зависимости от региона. Установить одинаковую цену во всех регионах невозможно.

**Внимание:** репрайсер не влияет на размер и наличие скидки WB кошелька. Скидка может отличаться у разных покупателей или даже у одного покупателя при входе с разных устройств.

## Алгоритм безопасности

Чтобы защитить цены от резких скачков:

- Отключить алгоритм безопасности можно, установив значение 0.
- Однако делать это не рекомендуется, особенно при включённой защите от снижения цены.

**Важно:** алгоритм безопасности предотвращает некорректные изменения и защищает от ошибок при расчёте цен.

## Обращение в поддержку

Чтобы оперативно решить вопросы с ценами:

- Обратитесь в чат поддержки и укажите артикул товара и название магазина для проверки.

**Внимание:** указание артикула помогает ускорить проверку и устранение возможных ошибок.

## Словарь терминов

**Артикул WB** — уникальный идентификатор товара, присваиваемый Wildberries.

**Артикул продавца** — уникальный идентификатор товара, установленный самим продавцом.

**Базовая цена** — исходная цена товара на сайте WB, к которой применяются все скидки.

**Цена со скидкой продавца** — цена товара с учётом установленной продавцом скидки.

**Конечная цена без WB кошелька** — цена товара без учёта персональной скидки WB кошелька.

**Конечная цена с WB кошельком** — цена товара для покупателей, использующих WB Кошелёк, с учётом персональной скидки.

**WB кошелёк** — сервис Wildberries, предоставляющий персональные скидки покупателям.

**СПП (персональная скидка постоянного покупателя)** — скидка, предоставляемая маркетплейсом постоянным покупателям.

**РРЦ (рекомендуемая розничная цена)** — ориентировочная цена товара для конечного покупателя, рекомендованная производителем или дистрибутором.

**МРЦ (минимальная розничная цена)** — минимальная цена товара, ниже которой цена не должна опускаться.

**Тип контроля** — настройка, определяющая, какой вид цены будет контролировать репрайсер.

**Тактика продаж** — стратегия работы репрайсера, определяющая, как изменяется цена: удержание МРЦ, максимизация СПП или выборочная настройка.

**Порог безопасности** — процентное ограничение, которое защищает цену от резких изменений.

**Контроль скидки продавца** — настройка репрайсера для отслеживания и удержания диапазона скидок, установленных продавцом.

**Цена на удержание** — цена, которую репрайсер обязан удерживать для выбранного артикула.

**Контроль времени** — настройка, позволяющая автоматически изменять цену в зависимости от времени суток или дня недели.

**Ночное повышение цен** — стратегия, при которой цена повышается в ночное время для участия в акциях.

**Регион проверки** — географическая область, по которой репрайсер корректирует цены товара.

**Шаблон** — Excel или Google Sheets документ, используемый для массового редактирования цен и настроек репрайсера.

Для автоматизации процесса настроек репрайсера есть API, с помощью которого Вы можете синхронизировать свой софт и наш репрайсер, настроив интеграцию. То есть Ваш софт может получать информацию о настройках и ценах и так же обновлять настройки репрайсера. Например менять цену на удержании. Для настройки интеграции потребуется услуги программиста или знание программирования.

Для начала работы Вам необходимо создать токен , с помощью которого Вы сможете обращаться к данному АПИ. В случае обращений к АПИ без токена или если токен будет некорректный, Вы получите ошибку 401, что означает что доступ запрещен.

**ВАЖНО!** Данный токен никак не связан с токеном, который создается в кабинете продавца на маркетплейсе и работает только с настройками инструментов в сервисе MPSpace.

Чтобы создать Токен перейдите в раздел “Профиль”, вкладка “Интеграция по API”.

Далее укажите название токена, выберите маркетплейс и магазин, по которому нужно получить токен. После чего установите или снимите галочку с пункта “Только на чтение”. Если стоит галочка “Только на чтение”, это означает, что Вы сможете получать информацию, но вносить какие-либо корректировки в настройки репрайсера не получится.

Токен отображается 1 раз при его создании, поэтому сохраните его сразу в надежном месте. В случае утери или если интеграцию необходимо приостановить, то в том же разделе, под блоком создания токена, есть список созданных токенов. Там можно удалить нужный Вам токен и в дальнейшем при попытках его использования, данные не будут переданы, а в ответе будет ошибка 401 (доступ запрещен).

Токен имеет срок жизни 1 год, после чего его нужно будет обновить. После истечения срока жизни токена, в ответах будет ошибка 401 (доступ запрещен).

Когда токен создан Вы можете настроить интеграцию в своем софте. Документация расположена по ссылке <https://settings-api.mpspace.ru/redoc> .

Используйте только актуальные версии методов и периодически проверяйте их обновление, чтобы в случае изменения API, Ваша настроенная интеграция не сломалась.

Для обращения к методам необходимо передавать ранее созданный токен в заголовках “Authorization” в формате “Bearer <ваш ключ>”.