

Ozon без ИЛЛЮЗИЙ

Как выйти на
маркетплейс
в 2026 и не уйти
в минус

Выручка
+34%
к прошлому периоду



Заказы	1 246	↑
Конверсия	12,8%	↑
ДРР	18,7%	↓
Прибыль	-12 450	₽



Убыток без контроля
расходов и аналитики



Сергей Дорохович

Практическое руководство
селлера с 2018 года

Сергей Дорохович
Ozon без иллюзий

«Автор»

2026

Дорохович С.

Ozon без иллюзий / С. Дорохович — «Автор», 2026

«Ozon без иллюзий» — практическое руководство для тех, кто хочет выйти на маркетплейс в 2026 году и не потерять деньги на ошибочной закупке, слабой карточке, рекламе, остатках и кассовых разрывах. Сергей Дорохович, продавец с 2018 года, разбирает Ozon без обещаний быстрых денег и без инфоцыганства. В книге нет мотивационных историй про легкий успех. Вместо этого — сухая управленческая логика: что считать до закупки, как оценивать товар, почему выручка не равна прибыли, когда реклама сжигает деньги, как контролировать остатки, что делать с мертвыми SKU и как использовать ChatGPT в работе продавца без самообмана. Книга подходит новичкам и продавцам с оборотом до 3 млн рублей в месяц, которые хотят не просто «выйти на Ozon», а построить управляемую систему. Главная мысль книги простая: маркетплейс может дать продажи, но он не обязан дать прибыль. Прибыль появляется от расчета, дисциплины и своевременных управленческих решений.

© Дорохович С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Правовая информация	6
Оглавление	7
Авторская позиция	8
Введение. Кому эта книга	9
Не про то, как выйти на Ozon и через три месяца купить	9
На Ozon опасно не только то, что товар не продаётся.	10
Глава 1. Ozon в 2026: почему	11
Почему вход стал сложнее	12
Что это значит на практике	13
Если вы не понимаете, почему человек должен купить	14
Практический чек-лист	15
Обезличенный кейс	16
Где риск	17
Жёсткий вывод главы	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Сергей Дорохович

Ozon без иллюзий

Глава

Ozon без иллюзий

Как выйти на маркетплейс в 2026 и не уйти в минус

Сергей Дорохович

Практическое руководство селлера с 2018 года

Правовая информация

Авторские рабочие пороги, например маржа, ДРР, рейтинг, сроки запасов и статусы SKU, являются практическими ориентирами и должны адаптироваться под категорию, модель поставок, налоговый режим, капитал, уровень риска и фактические условия бизнеса.

© Сергей Дорохович, 2026. Все права защищены. Распространение, перепродажа, публикация и копирование книги или её частей без разрешения правообладателя запрещены, за исключением цитирования в объеме, допустимом законодательством, с указанием автора и названия книги.

Оглавление

Авторская позиция

Введение. Кому эта книга поможет

Глава 1. Ozon в 2026: почему это уже не лёгкий вход

Глава 2. Главная ошибка новичка: считать выручку деньгами

Книга «Ozon без иллюзий» является независимым авторским материалом Сергея Дороховича и не является официальным учебным пособием Ozon или связанных с ним компаний. Все товарные знаки, названия площадок и сервисов принадлежат их правообладателям и используются только для описания предмета книги.

Глава 3. Экономика до закупки

Глава 4. Выбор товара

Глава 5. Моя рабочая система отбора товара

Глава 6. Карточка товара

Глава 7. SEO на Ozon

Глава 8. Реклама

Глава 9. Остатки

Глава 10. FBO, FBS, realFBS

Глава 11. Документы, сертификаты, маркировка

Глава 12. Отзывы и рейтинг

Глава 13. Управление SKU

Глава 14. Еженедельный ритм продавца

Практическая глава. ИИ в работе продавца

Глава 15. Как не уйти в долги

Глава 16. План выхода на Ozon в 2026

Практикум. 42 ситуации продавца

Приложение. Промты для продавца

Приложения. Чек-листы, таблицы и матрицы

Материал носит информационный и практический характер. Он не является юридической, налоговой, бухгалтерской или финансовой консультацией. Перед применением рекомендаций проверяйте актуальные правила, тарифы, комиссии, требования к карточкам, документам, маркировке и рекламе в официальном кабинете продавца и в официальной базе знаний площадки.

Фактологические опоры

Финальное послесловие

Авторская позиция

Меня зовут Сергей Дорохович. Мне 44 года. На маркетплейсах я с 2018 года. Эта книга не про быстрые деньги. Не про секретные схемы.

квартиру, машину и начать учить других успешному успеху. Эта книга про то, как не влететь в закупку, которую потом невозможно продать. Про то, как не перепутать выручку с прибылью. Про то, как не сжечь деньги в рекламе. Про то, как не забить склад товаром, который вроде бы перспективный, но почему-то не двигается. Маркетплейс никого не обманывает. Он просто не прощает финансовую слепоту. Ozon может дать продажи. Но он не обязан дать вам прибыль. Прибыль появляется не от регистрации кабинета, а от дисциплины: расчёта, контроля, нормальной карточки, правильной закупки, понятной экономики, управления остатками и готовности быстро признавать ошибки. Если вы хотите услышать, что всё просто, эта книга не для вас. Если вы хотите понять, где можно потерять деньги и как снизить риск, читайте дальше.

Введение. Кому эта книга

Не про то, как выйти на Ozon и через три месяца купить

поможет, а кому лучше не выходить на Ozon Ozon в 2026 году - это не лёгкий вход в бизнес. Это полноценная торговая система с комиссиями, логистикой, рекламой, рейтингом, модерацией, конкуренцией, возвратами, документами, остатками и постоянным давлением на экономику. Здесь можно заработать. Но здесь так же легко можно потерять деньги, если заходить с мышлением: куплю товар, выложу на Ozon, а дальше маркетплейс сам всё продаст. Маркетплейс может дать витрину, трафик, инструменты, аналитику и логистическую инфраструктуру. Но он не обязан думать за вас, считать вашу маржу, спасать от плохой закупки, компенсировать слабую карточку или объяснять, почему товар лежит без движения. Эта книга для вас, если

вы только думаете выходить на Ozon;

уже начали продавать, но не понимаете, где прибыль;

делаете оборот до 3 млн руб. в месяц и чувствуете, что

бизнесом управляет хаос;

видите продажи, но деньги не остаются;

закупаете товар на ощущениях;

не умеете принимать решение по SKU: усиливать, держать,

распродавать или убирать;

запускаете рекламу, но не понимаете, окупается она или

просто сжигает деньги.

Эта книга не поможет, если

вы ищете товар, который точно выстрелит;

хотите схему без риска;

ждёте волшебный алгоритм;

не готовы считать;

не готовы признавать ошибки;

хотите заработать без вложений, контроля и дисциплины.

Главная мысль

На Ozon опасно не только то, что товар не продаётся.

Опаснее ситуация, когда товар продаётся, оборот растёт, а вы всё равно уходите в минус.

Глава 1. Ozon в 2026: почему

это уже не лёгкий вход

Почему вход стал сложнее

В 2018 году маркетплейсы были другими. Конкуренция была ниже, карточки проще, реклама дешевле, покупатель менее избалован. В 2026 году продавец выходит на полку, где уже есть профессиональные продавцы, производители, агентства, фабрики и игроки с аналитикой. Новичок выходит не в пустое поле. Он выходит в среду, где внимание покупателя покупается, доверие зарабатывается отзывами, а ошибка в закупке может заморозить деньги на месяцы.

конкуренция выросла;

реклама стала частью экономики, а не бонусом;

покупатель стал требовательнее;

требования к карточкам и медиа стали выше;

тарифы и правила могут меняться, поэтому экономика

требует регулярной проверки.

Что это значит на практике

Нельзя заходить с логикой “попробую что-нибудь продать”. Надо заходить с расчётом, запасом денег, понятной категорией и системой контроля.

Если вы не понимаете, почему человек должен купить

именно ваш товар, вы уже в слабой позиции. Если не знаете актуальные комиссии, логистику и расходы, вы считаете не бизнес, а фантазию.

Практический чек-лист

посчитать актуальную комиссию и логистику;
посмотреть 20-30 конкурентов;
выписать отзывы и вопросы;
проверить документы;
оценить, чем ваша карточка будет сильнее без демпинга.

Обезличенный кейс

Селлер закупил партию товара после просмотра аналитики: категория показывала большой оборот. Он не посмотрел, что лидеры держали цену за счёт низкой закупки и тысяч отзывов.

Где риск

На бумаге категория была денежной. Для нового продавца без отзывов и с худшей закупкой она стала ловушкой: реклама съела маржу, цена не прошла полку, остаток завис. Перед входом в категорию надо смотреть не оборот лидеров, а свою экономику, свои отзывы, свою цену и свой план выхода из ошибки.

Жёсткий вывод главы

Ozon в 2026 году - это не лёгкий старт. Заходить можно, но заходить надо не с мечтой, а с расчётом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.