

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА WILDBERRIES И OZON В 2027 ГОДУ

10 востребованных онлайн-профессий:

как работать с маркетплейсами, находить клиентов
и получать доход без собственного магазина

 Карточки товаров
дизайн и инфографика

 SEO-описания
и ключевые слова

 Управление
магазинами

 Клиентский сервис
и обработка отзывов

 Аналитика
и поиск товаров

WILDBERRIES

OZON



СТИЛЬНЫЙ СВИТЕР

★★★★★



БЕСПРОВОДНЫЕ
НАУШНИКИ

★★★★★



Готовые примеры
и шаблоны

WILDBERRIES

OZON



ПОШАГОВЫЙ
ПЛАН
НА 30 ДНЕЙ

Виктория Кабанец

**Как зарабатывать на
Wildberries и Ozon в 2027 году**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на Wildberries и Ozon в 2027 году /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

****Хотите зарабатывать на Wildberries и Ozon, но не готовы открывать собственный магазин и закупать товары?***Маркетплейсам нужны не только продавцы, но и специалисты, которые помогают оформлять карточки товаров, создавать инфографику, писать описания, анализировать данные и организовывать работу с каталогом.В этой книге вы познакомитесь с ****10 онлайн-профессиями****, связанными с Wildberries и Ozon, и узнаете, как начать оказывать услуги продавцам даже без собственного магазина.****Внутри книги:****- 10 направлений работы с маркетплейсами;- примеры заказов и технических заданий;- создание карточек товаров, инфографики и SEO-описаний;- поиск клиентов и оформление портфолио;- готовые шаблоны и полезные ИИ-промты;- расчёты стоимости услуг и примеры доходов;- типичные ошибки начинающих специалистов;- пошаговый план действий на первые 30 дней.Книга подойдёт новичкам, фрилансерам, самозанятым и всем, кто хочет освоить цифровую профессию и работать удалённо.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	7
Часть I. Перед первым заказом	8
Как отличить доход исполнителя от оборота продавца	8
Что покупают продавцы	9
Выбор специализации	10
Что может и чего не может ИИ	11
Как проверить спрос в 2027 году	12
Часть II. Десять профессий	13
Профессия 1. Карточки товаров	14
Ситуация клиента	14
Что нужно запросить	15
Порядок работы	16
Что сдать	17
Граница ответственности	18
Учебное техническое задание	19
Расчёт стоимости	20
Промпт для нейросети	21
Как сделать пример для портфолио	22
Чек-лист приёмки	23
Разбор возможной проблемы	24
Самостоятельное задание	25
Профессия 2. Инфографика	26
Ситуация клиента	26
Что нужно запросить	27
Порядок работы	28
Что сдать	29
Граница ответственности	30
Учебное техническое задание	31
Расчёт стоимости	32
Промпт для нейросети	33
Как сделать пример для портфолио	34
Чек-лист приёмки	35
Разбор возможной проблемы	36
Самостоятельное задание	37
Профессия 3. SEO-описания	38
Ситуация клиента	38
Что нужно запросить	39
Порядок работы	40
Что сдать	41
Граница ответственности	42
Учебное техническое задание	43
Расчёт стоимости	44
Промпт для нейросети	45
Как сделать пример для портфолио	46
Чек-лист приёмки	47
Разбор возможной проблемы	48

Самостоятельное задание	49
Конец ознакомительного фрагмента.	50

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на Wildberries и Ozon в 2027 году

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

Как зарабатывать на Wildberries и Ozon в 2027 году

10 востребованных онлайн-профессий: как работать с маркетплейсами, находить клиентов и получать доход без собственного магазина

Практическое руководство • 2026

Введение

Эта книга о работе НА продавцов, а не о торговле собственными товарами. Не нужно покупать партию, арендовать склад или обещать клиенту чудесный рост продаж. Вы можете выполнять понятные задачи: готовить карточки, изображения, отчёты, шаблоны и материалы для запуска. Для каждой услуги важно заранее договориться об объёме, исходных данных, критериях качества и оплате.

2027 год в названии — год, на который рассчитано применение руководства, а не источник неизвестных заранее фактов. Интерфейсы, комиссии, рекламные правила и условия работы платформ меняются. Проверяйте актуальные требования в официальных справочных центрах Wildberries, Ozon и ФНС. Все кейсы и цены ниже учебные, не гарантируют спрос или заработок.

Часть I. Перед первым заказом

Как отличить доход исполнителя от оборота продавца

Продавец несёт товарные риски: закупки, логистика, возвраты, комиссии и остатки. Подрядчик продаёт конкретную работу. Не путайте оборот магазина с оплатой своих услуг.

Практика: Составьте список из пяти услуг, которые можно сдать по акту без доступа к деньгам магазина.

Что покупают продавцы

Типовые задачи — оформление карточек, проверка характеристик, инфографика, контент, аналитические таблицы, исследования конкурентов, ответы на вопросы и организация запуска.

Практика: Найдите 20 свежих заданий по одной услуге, запишите требования, бюджет, сроки и дату публикации.

Выбор специализации

Выберите работу по навыкам: тексты — для редактора, графика — для дизайнера, отчёты — для любителя таблиц, координация — для организатора. Не пытайтесь охватить всё сразу.

Практика: Оцените каждую услугу от 1 до 5 по навыку, интересу, риску ошибки, доступности портфолио и сложности обучения.

Что может и чего не может ИИ

ИИ ускоряет черновики, но может выдумать состав, сертификат, размер, правила возврата или цену. Ответственность за проверку остаётся у исполнителя.

Практика: Составьте список из десяти фактов, которые запрещено выдумывать при оформлении товара.

Как проверить спрос в 2027 году

Ищите реальные задания и вакансии с датой, проверяйте повторяемость запросов и конкуренцию. Популярность темы в соцсетях сама по себе не доказывает платежеспособный спрос.

Практика: Создайте журнал наблюдений: ссылка, дата, услуга, требования, бюджет, число откликов, ваш вывод.

Часть II. Десять профессий

Профессия 1. Карточки товаров

Ситуация клиента

Продавец полотенце хочет привести 12 артикулов к единому стандарту.

Что нужно запросить

Артикулы, состав, размеры, цвета, реальные фотографии, правила ухода.

Порядок работы

Проверить исходные характеристики; подготовить шаблон; согласовать одну карточку; обработать остальные; сверить каждый артикул.

Что сдать

Таблица с названиями, характеристиками, описаниями и вопросами.

Граница ответственности

Нельзя придумывать состав, сертификаты и свойства товара.

Учебное техническое задание

Заказчик: вымышленный магазин. Задача: Продавец полотенец хочет привести 12 артикулов к единому стандарту. Исходные данные: Артикулы, состав, размеры, цвета, реальные фотографии, правила ухода. Сдача: Таблица с названиями, характеристиками, описаниями и вопросами. Срок, количество вариантов и число правок согласовываются до начала. Изменения требований после согласования оцениваются отдельно.

Расчёт стоимости

Пример, не рыночный тариф: 2 часа на бриф, 5 часов на работу, 1 час на проверку. Итого 8 часов. При условной внутренней ставке 700 #/час стоимость труда 5 600 # до налогов, комиссий и прямых расходов. Уточните цену по реальному объёму и рискам.

Промпт для нейросети

«Ты помощник исполнителя по направлению „карточки товаров“. На основе ТОЛЬКО подтверждённых данных [ВСТАВИТЬ] составь план работы, черновик результата и список вопросов. Не придумывай свойства товара, сертификаты, цены, отзывы или статистику. Отдельно отметь пункты для проверки человеком».

Как сделать пример для портфолио

Создайте учебный проект для вымышленного продавца. Покажите исходную задачу, ограничения, ваш рабочий процесс и результат. Подпишите «демонстрационный проект». Не называйте его оплаченной работой.

Чек-лист приёмки

- ☐ Все факты подтверждены источниками.
- ☐ Объём совпадает с согласованным заданием.
- ☐ Файлы открываются в нужном формате.
- ☐ Ошибки и неизвестные сведения обозначены.
- ☐ Клиенту понятен порядок правок.

Разбор возможной проблемы

Если клиент после сдачи просит дополнительные товары, новые форматы или другую концепцию, сначала сравните запрос с первоначальным брифом. Исправление вашей ошибки — одно; новая работа — другое. Объясните разницу спокойно, письменно предложите срок и стоимость. Нельзя придумывать состав, сертификаты и свойства товара.

Самостоятельное задание

Подготовьте два варианта результата: базовый и расширенный. Для каждого укажите состав, время, ограничения и критерии приёмки. Затем покажите образец человеку, который не знаком с задачей, и исправьте непонятные места.

Профессия 2. Инфографика

Ситуация клиента

Продавец контейнеров хочет пять изображений с размерами и применением.

Что нужно запросить

Фотографии, габариты, цвета, комплектность, фирменный стиль.

Порядок работы

Составить сценарий пяти изображений; выбрать главный тезис каждого; создать макет; проверить читаемость на телефоне; согласовать экспорт.

Что сдать

Пять изображений и редактируемые исходники, если они входят в договор.

Граница ответственности

Нельзя показывать функции и комплектацию, которых нет.

Учебное техническое задание

Заказчик: вымышленный магазин. Задача: Продавец контейнеров хочет пять изображений с размерами и применением. Исходные данные: Фотографии, габариты, цвета, комплектность, фирменный стиль. Сдача: Пять изображений и редактируемые исходники, если они входят в договор. Срок, количество вариантов и число правок согласовываются до начала. Изменения требований после согласования оцениваются отдельно.

Расчёт стоимости

Пример, не рыночный тариф: 2 часа на бриф, 5 часов на работу, 1 час на проверку. Итого 8 часов. При условной внутренней ставке 700 #/час стоимость труда 5 600 # до налогов, комиссий и прямых расходов. Уточните цену по реальному объёму и рискам.

Промпт для нейросети

«Ты помощник исполнителя по направлению „инфографика“. На основе ТОЛЬКО подтверждённых данных [ВСТАВИТЬ] составь план работы, черновик результата и список вопросов. Не придумывай свойства товара, сертификаты, цены, отзывы или статистику. Отдельно отметь пункты для проверки человеком».

Как сделать пример для портфолио

Создайте учебный проект для вымышленного продавца. Покажите исходную задачу, ограничения, ваш рабочий процесс и результат. Подпишите «демонстрационный проект». Не называйте его оплаченной работой.

Чек-лист приёмки

- ☐ Все факты подтверждены источниками.
- ☐ Объём совпадает с согласованным заданием.
- ☐ Файлы открываются в нужном формате.
- ☐ Ошибки и неизвестные сведения обозначены.
- ☐ Клиенту понятен порядок правок.

Разбор возможной проблемы

Если клиент после сдачи просит дополнительные товары, новые форматы или другую концепцию, сначала сравните запрос с первоначальным брифом. Исправление вашей ошибки — одно; новая работа — другое. Объясните разницу спокойно, письменно предложите срок и стоимость. Нельзя показывать функции и комплектацию, которых нет.

Самостоятельное задание

Подготовьте два варианта результата: базовый и расширенный. Для каждого укажите состав, время, ограничения и критерии приёмки. Затем покажите образец человеку, который не знаком с задачей, и исправьте непонятные места.

Профессия 3. SEO-описания

Ситуация клиента

В магазине 30 однотипных описаний, которые трудно читать.

Что нужно запросить

Точные характеристики, список релевантных запросов, категории товаров.

Порядок работы

Сгруппировать товары; проверить поисковые фразы; написать естественные описания; исключить повторы; сверить факты.

Что сдать

Таблица текстов до и после и список спорных утверждений.

Граница ответственности

Нельзя обещать попадание в топ поиска.

Учебное техническое задание

Заказчик: вымышленный магазин. Задача: В магазине 30 однотипных описаний, которые трудно читать. Исходные данные: Точные характеристики, список релевантных запросов, категории товаров. Сдача: Таблица текстов до и после и список спорных утверждений. Срок, количество вариантов и число правок согласовываются до начала. Изменения требований после согласования оцениваются отдельно.

Расчёт стоимости

Пример, не рыночный тариф: 2 часа на бриф, 5 часов на работу, 1 час на проверку. Итого 8 часов. При условной внутренней ставке 700 #/час стоимость труда 5 600 # до налогов, комиссий и прямых расходов. Уточните цену по реальному объёму и рискам.

Промпт для нейросети

«Ты помощник исполнителя по направлению „seo-описания“. На основе ТОЛЬКО подтверждённых данных [ВСТАВИТЬ] составь план работы, черновик результата и список вопросов. Не придумывай свойства товара, сертификаты, цены, отзывы или статистику. Отдельно отметь пункты для проверки человеком».

Как сделать пример для портфолио

Создайте учебный проект для вымышленного продавца. Покажите исходную задачу, ограничения, ваш рабочий процесс и результат. Подпишите «демонстрационный проект». Не называйте его оплаченной работой.

Чек-лист приёмки

- ☐ Все факты подтверждены источниками.
- ☐ Объём совпадает с согласованным заданием.
- ☐ Файлы открываются в нужном формате.
- ☐ Ошибки и неизвестные сведения обозначены.
- ☐ Клиенту понятен порядок правок.

Разбор возможной проблемы

Если клиент после сдачи просит дополнительные товары, новые форматы или другую концепцию, сначала сравните запрос с первоначальным брифом. Исправление вашей ошибки — одно; новая работа — другое. Объясните разницу спокойно, письменно предложите срок и стоимость. Нельзя обещать попадание в топ поиска.

Самостоятельное задание

Подготовьте два варианта результата: базовый и расширенный. Для каждого укажите состав, время, ограничения и критерии приёмки. Затем покажите образец человеку, который не знаком с задачей, и исправьте непонятные места.

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.