

Маркетплейс + свой интернет-магазин: когда это ВЫГОДНО

Расчёт на обороте 1, 3 и 5 млн ₽ в месяц · октябрь 2026

Сколько забирает площадка

47,8 %

Ozon

с продажи за 2 000 ₽ остаётся
1 044 ₽

42,7 %

Wildberries

с продажи за 2 000 ₽ остаётся
1 146 ₽

40,1 %

Яндекс Маркет

с продажи за 2 000 ₽ остаётся
1 198 ₽

Комиссия, логистика и услуги площадки вместе — данные АПЭТ за II квартал 2026 года.

Сколько остаётся в своём магазине

2 000 ₽ - 50 ₽ эквайринг - 250 ₽ доставка и упаковка - 250 ₽ привлечение покупателя = 1 450 ₽

Привлечь одного покупателя стоит 500 ₽, но он покупает дважды в год — на одну покупку приходится 250 ₽.

Выгода, если 15 % заказов идут через ваш магазин *

ОБОРОТ В МЕСЯЦ	ЗАКАЗОВ	ВЫГОДА В МЕСЯЦ WB · OZON · Я.МАРКЕТ	ОКУПАЕМОСТЬ ПАКЕТА «БАЗОВЫЙ» 250 000 ₽ WB · OZON · Я.МАРКЕТ
1 млн ₽	500	22 800 · 30 450 · 18 900 ₽	11 · 8 · 13 мес.
3 млн ₽	1 500	68 400 · 91 350 · 56 700 ₽	3,7 · 2,7 · 4,4 мес.
5 млн ₽	2 500	114 000 · 152 250 · 94 500 ₽	2,2 · 1,6 · 2,6 мес.

При 30 % заказов выгода вдвое больше, окупаемость — вдвое короче. Расчёт — на переносе части заказов с площадки; свой магазин часто приносит и **дополнительную выручку** — покупателей, которых на площадке не было. Тогда окупаемость быстрее.

Окупаемость считается с момента, когда через ваш магазин идут 15 % заказов. Эту долю набирают постепенно — в первые месяцы она меньше. Но с первого же заказа у вас появляется то, чего маркетплейс не даёт:

Своя база покупателей

Имена, телефоны, история покупок остаются у вас. Площадка своих покупателей вам не отдаёт.

Узнаваемость

Человек запоминает ваш магазин, а не карточку среди сотен похожих.

Повторные продажи без комиссии

Вторая покупка приносит вам 1 700 ₽ из 2 000 ₽, на Wildberries — 1 146 ₽. Привлекать заново не нужно.

Когда свой магазин имеет смысл

- Товар покупают повторно.
- Средний чек — от 1 500–2 000 ₽.
- Есть узнаваемость: бренд, соцсети, отзывы.

Если ни одного условия нет — сначала разберитесь с экономикой на площадке.

Допущения

Средний чек 2 000 ₽, две покупки в год на одного покупателя, эквайринг 2,5 %.
250 ₽ — доставка лёгкой посылки до пункта выдачи по Москве и упаковка. Курьер до двери и доставка в регионы дороже — около 300–500 ₽. Если доставку оплачивает покупатель или она бесплатна от определённой суммы — выгода выше.
Сопровождение магазина в расчёт не входит — оно по желанию.

* Данные в разборе — общие: они дают понимание общей картины. Для принятия решения нужен полноценный аудит вашего конкретного бизнеса.

Хотите расчёт на ваших цифрах?

Личный разбор вашего магазина: конкуренты, расчёт выгоды и состав работ — за 2 рабочих дня, бесплатно.

Получить личный разбор →

Сайт businessaxis.ru

Telegram [@BusinessaxisBot](https://t.me/BusinessaxisBot)

Телефон +7 916 934-70-29

Почта info@businessaxis.ru