

Календарь сезона распродаж 2026

11.11, Чёрная пятница и Новый год — это не одна распродажа, а три месяца подряд. Готовиться начинают в сентябре, к ноябрю всё должно работать.

Когда что делать

СЕНТЯБРЬ План Итоги прошлого сезона, ассортимент, сегменты клиентов, бюджет на рекламу, заказы поставщикам, найм на склад и в поддержку.	ОКТАБРЬ Отладка Согласовать акции, механики и тексты, проверить сайт под нагрузкой, обучить новых людей, отгрузить товар на склады маркетплейсов.	11 НОЯБРЯ 11.11 — первый пик Проверка всех процессов на реальном потоке заказов.	27 НОЯБРЯ Чёрная пятница Второй пик. Между пиками — исправить то, что сломалось на 11.11.	ДЕКАБРЬ Новогодний сезон Подарки, наборы, сроки доставки к празднику. Заранее объявите последнюю дату заказа с доставкой до Нового года.
--	---	--	---	--

Шесть направлений подготовки

НАПРАВЛЕНИЕ	ЧТО СДЕЛАТЬ	КОГДА
Спрос	Разобрать прошлый сезон: что и кому продавалось, какие запросы росли	Сентябрь
Ассортимент	Расширить ассортимент, собрать подарочные наборы, заказать товар у поставщиков	Сентябрь — октябрь
Клиенты	Развести предложения: новым покупателям одно, постоянным — другое	Сентябрь — октябрь
Склад и люди	Добавить смены на складе и менеджеров интернет-магазина, пополнить склады маркетплейсов	Октябрь
Реклама	Увеличить бюджет и подключить дополнительные типы рекламы	Октябрь — декабрь
Сайт и оплата	Проверить скорость и корзину, подключить оплату частями	Октябрь

Кому что предложить

СЕГМЕНТ	ЗАДАЧА	ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ
Новые покупатели	Первый заказ	Скидка на первый заказ, бесплатная доставка от суммы, понятные хиты сезона
Постоянные клиенты	Повторный заказ и большой чек	Ранний доступ к распродаже, закрытые предложения, бонусы, наборы
Давно не покупали	Вернуть	Персональное письмо или сообщение с подборкой и ограниченным по сроку предложением
Покупают подарки	Помочь выбрать	Подборки по цене и получателю, подарочные наборы, сертификаты

Одна скидка для всех — самый дорогой вариант: постоянный клиент купил бы и без неё, а новичку её может не хватить. Даты распродаж и сроки регистрации в акциях сверяйте в кабинете продавца каждой площадки.

Чек-лист: готов ли магазин к сезону

21 пункт по шести направлениям. Если начинаете в октябре — сначала хиты, остатки, отгрузка на склады маркетплейсов и регистрация в акциях.

Спрос

- ☐ Разобрать прошлый сезон: что и кому продавалось, средний чек, кто покупал — новые или постоянные клиенты
- ☐ Отметить, какие акции сработали, а какие нет
- ☐ Посмотреть в Вордстате (вкладка «Динамика»), когда начинает расти спрос на ваши товары

Ассортимент

- ☐ Выбрать 10–20 хитов прошлого сезона, проверить остатки и сроки поставки
- ☐ Собрать подарочные наборы
- ☐ Заказать товар у поставщиков

Клиенты

- ☐ Сделать отдельные предложения для новых и постоянных клиентов
- ☐ Подготовить сообщение тем, кто давно не покупал
- ☐ Собрать подборки для тех, кто покупает подарки

Склад и люди

- ☐ Договориться о дополнительных сменах на складе и в поддержке на ноябрь и декабрь
- ☐ Подготовить ответы на частые вопросы о доставке, оплате и возвратах
- ☐ Отгрузить товар на склады маркетплейсов до начала распродаж
- ☐ Сверить остатки между складами
- ☐ С фулфилментом — согласовать объёмы и сроки сборки на сезон

Реклама

- ☐ Заложить в бюджет рост ставок и запустить кампании заранее
- ☐ Зарегистрироваться в акциях площадок к 11.11 и Чёрной пятнице
- ☐ Проверить, что товарный фид загружен и актуален

Сайт и оплата

- ☐ Пройти путь покупателя на телефоне: от карточки до оплаты
- ☐ Проверить скорость сайта на мобильном и под нагрузкой
- ☐ Показать сроки доставки и последнюю дату заказа до Нового года
- ☐ Подключить оплату частями

Из практики Madame Cосо: к сезону готовились с сентября, чтобы в октябре успеть отладить процессы, — после Чёрной пятницы сразу начинается декабрьский сезон, и времени на исправления уже нет. Данные проверены в октябре 2026 года.