

Чек-лист запуска продаж на AliExpress Россия

КА-01 · Кабинет, договор, доставка, документы и экономика · Проверено 07.10.2026

Товарная гипотеза: _____ Статус: _____ Дата: _____

1. Доступ и статус

☐	Открыть магазин через официальную страницу AliExpress для продавцов.
☐	Подтвердить ООО, ИП или самозанятость; сохранить дату.
☐	Проверить реквизиты, контакт и восстановление доступа.

2. Договор и расчёты

☐	Открыть действующий договор, не архивную редакцию.
☐	Записать комиссию, базу, удержания и срок перечисления.
☐	Сохранить ссылки или PDF документов и дату проверки.

3. Модель доставки

☐	Сравнить доступные шаблоны FBS.
☐	Записать доставку, возврат и срок подготовки.
☐	Проверить географию и привязать товар к одному шаблону.

4. Категория и документы

☐	Проверить категорию и специальные ограничения.
☐	Подготовить документы, маркировку и бренд.
☐	Добиться модерации и остатка больше нуля.

5. Экономика риска

☐	Внести цену и все расходы из кабинета и договора.
☐	Посчитать базовый и стрессовый сценарии возвратов.
☐	Записать минимум прибыли и максимум убытка.

6. Тест и контроль

☐	Ограничить партию, бюджет, регион и срок.
☐	Назначить метрики заказов, отмен и возвратов.
☐	Назначить план-факт и правило остановки.

Решение: ☐ малый тест ☐ изменить схему ☐ отказаться

Основание: _____

Источники: business.aliexpress.ru — «С чего начать работу», юридические документы; aliexpress.ru/gid/trendreport2025. Поисковые запросы не являются продажами.