Предпринимателям, планирующим работать на маркетплейсах, необходимо знать ключевые аспекты, выбор способа продажи (FBO, FBS, DBS), понимание налогообложения, использование рекламных инструментов и аналитику продаж, учитывать комиссии, штрафы и конкуренцию.

* **Первичная документация:** Договоры, счета, чеки, подтверждающие закупку товаров.
* **Транспортные накладные:** Подтверждающие передачу товаров на склад маркетплейса.
* **Акт приемки:** Подтверждающие факт передачи товара на склад маркетплейса.
* **УПД (универсальный передаточный документ):** если товар был возвращен клиенту.
* **Отчет о реализованных товарах:** С указанием сумм, дат и размера комиссий.
* **Акт выполненных работ:** подтверждающий услуги маркетплейса и их общую сумму.
* **Налоговые декларации:** В зависимости от системы налогообложения. УСН: декларация по УСН; ОСН: декларация по налогу на прибыль, декларация на налог на добавленную стоимость.
* **Отчетность по работникам:** в соответствии с законодательством (РСВ, 6-НДФЛ, ЕСФ-1).
* **Уведомления в ФНС:** о суммах взносов и налогов, перечисленных в бюджет.
* **Отчетность в Росстат:** в соответствии с требованиями.
* **Отчеты в контролирующие органы:** В зависимости от вида деятельности.
* **Отчеты по прослеживаемости:** для определенных товаров.