

Авторасчет маржинальности продаж

Терминология

Показатель, о котором идет речь, это **маржинальность продаж**. Она учитывает общий результат продаж и основные расходы. А рассчитывается по простой формуле: Валовая прибыль / Объем продаж x 100%

Валовая прибыль – это выручка за минусом себестоимости реализации.

Рассчитывается по формуле: **Объем продаж - Закупка - Затраты**

Объем продаж – это сумма проданных товаров.

Закупка – сумма закупочной стоимости проданных товаров.

Затраты – сумма затрат, рассчитанная на основе данных, указанных клиентом в параметрах и номенклатуре.

Описание инструмента

Теперь в распоряжении пользователей личного кабинета Кактуса есть удобный бесплатный инструмент, позволяющий проводить расчет, анализ и аудит маржинальности продаж.

По умолчанию данные выводятся по отгруженным товарам. Но можно изменить метрику на “По доставленным товарам”.

Также есть возможность вывода информации по одному каналу продаж. Например, только собственный интернет-магазин. Или только Ozon...

В правом нижнем углу блока с графиком вы всегда найдете определения основных терминов, касающихся работы инструмента.

В карточке конкретного товара можно посмотреть график исключительно по данной позиции.

Маржинальность продаж Все каналы Пересчитать Неделя Месяц Год Отгруженные Доставленные

Разумеется, данные будут правильными только при указании корректных цен закупок товаров, поставляемых на склады Кактуса.

Маржинальность продаж Все каналы Пересчитать Неделя Месяц Год Отгруженные Доставленные

А для тех, кому важны исторические сведения, предусмотрен инструмент массового

обновления закупочных цен номенклатуры для прошлых периодов: он станет доступным в ближайшее время.

Изменения в интерфейсе личного кабинета

Для удобства пользователей мы усовершенствовали ЛК:

- отделили цены продажи и закупки;
- добавили раздел по затратам в карточку номенклатуры с возможностью указать расходы в процентах / рублях;
- категоризировали цены продажи в зависимости от канала реализации;
- отобразили дату установления пользователем цены закупки / продажи;
- начали хранить историю цен закупки номенклатуры для учета в расчетах и метриках.

Как вносить данные по закупкам

В карточке товара в блоке “Маржинальность продаж” появилось новое поле – «Средняя цена закупки» (кстати, там же можно инициировать формирование графика, кликнув по “Отобразить график маржинальности товара”).

Заполнить цену закупки в настоящее время можно вручную.



кактус

А в будущем добавятся еще 2 способа:

- автоматически при создании заявки на поставку, подставляя значение из обязательного к заполнению поля «Закупочная цена»;
- через инструмент массового обновления цен.

Средняя цена закупки

«Закупочная цена»

₽

Отобразить историю изменений средней закупочной цены

Единые и индивидуальные параметры затрат

В соответствующем разделе можно указать общие параметры затрат, которые будут действовать на всю номенклатуру.

Сборка комплектов

Маржинальность продаж

Затраты

Доля в % от цены продажи товара и/или затраты в рублях на ед. товара

Складская логистика

15

₽

Тарифы и комиссии маркетплейсов

ТЕМПОЛАЙН ЛОГИСТИКА (СберМegaМаркет)

10

%

ТЕМПОЛАЙН ЛОГИСТИКА ООО (WILDBERRIES)

10

%

Дзинтарс (Яндекс.Маркет)

10

%

Dzintars (OZON)

10

%

Прочие расходы

15

₽

* Все указанные затраты суммируются

При необходимости можно установить индивидуальные параметры в карточках товара.

Маржинальность продаж

Затраты

Доля в % от цены продажи товара и/или затраты в рублях на ед. товара

Складская логистика

0

₽

Тарифы и комиссии маркетплейсов

ТЕМПОЛАЙН ЛОГИСТИКА (СберМegaМаркет)

0

%

ТЕМПОЛАЙН ЛОГИСТИКА ООО (WILDBERRIES)

0

%

Дзинтарс (Яндекс.Маркет)

0

%

Dzintars (OZON)

0

%

Прочие расходы

0

₽

* Все указанные затраты суммируются

Средняя цена закупки

100.00

₽

[Отобразить историю изменений средней закупочной цены](#)

[Отобразить график маржинальности товара](#)

Как работать с аномалиями

Если наблюдаете аномальные показатели маржинальности продаж, удостоверьтесь, что

закупочные цены и затраты указаны корректно.

Иногда к аномалиям приводит учет заказов типа "Самовывоз" в расчете показателя. Если вам не нужно учитывать такие заказы в расчете показателя маржинальности, то при оформлении заказа обязательно активируйте "Не учитывать в сводке" в блоке "Дополнительно". А если таких заказов было много в прошлых периодах, найдите все заказы типа "Самовывоз" через расширенный поиск и активируйте "Не учитывать в сводке" для каждого из них.