



catalog.app Lite

Управленческий учет на маркетплейсах

Кратко о важном

Введите ключ от API

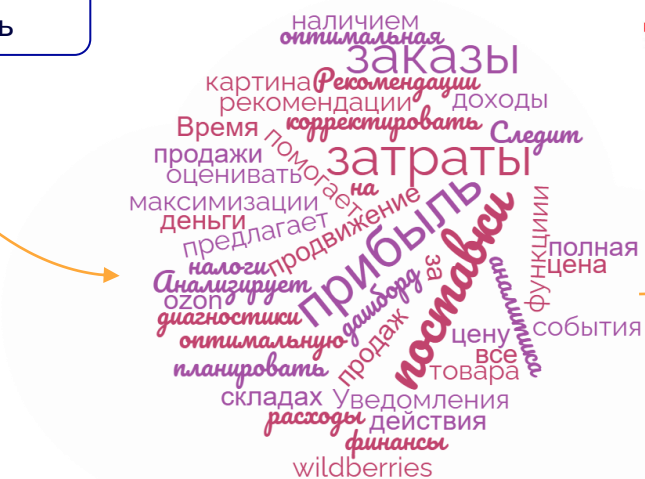
Добавьте себестоимость



Товар имеет низкую маржинальность: -3,36%
Товар хорошо продается. Увеличьте цену товара до 1145.



Закажите у поставщика 55 единиц товара
Складских запасов осталось на 3 дня продаж.
Товар генерирует 3% прибыли, будет лучше, если он будет в наличии.

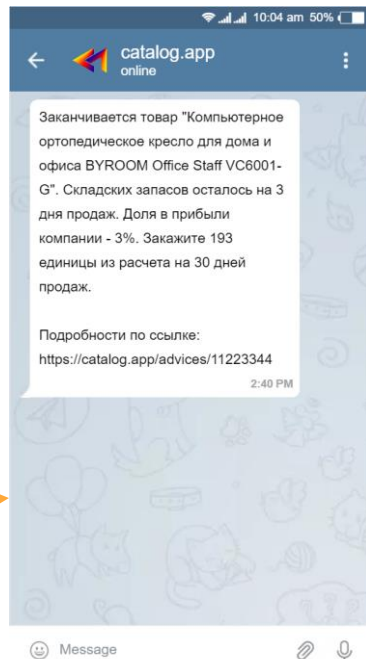


Проактивная позиция

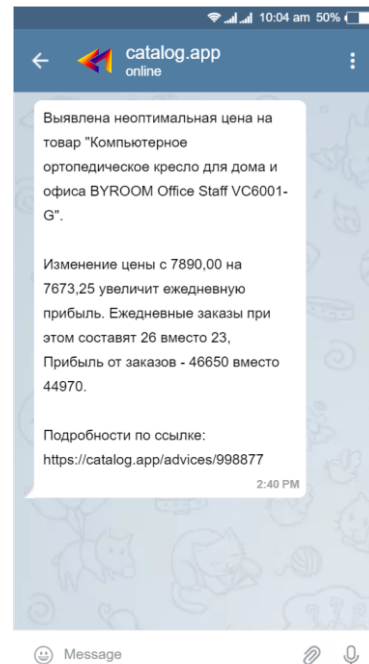
- Максимально оперативное реагирование на события
- Релевантные сообщения для каждого сотрудника
- Решение, а не проблема



Антон, отдел закупок



Елизавета, менеджер по продажам



Экономика first

- Диагностики, алгоритмы, советы ориентированы на **максимизацию прибыли**
- Анализируем **эффективность продвижения**
- **Соотносим** затраты с товарами и заказами
- Умеем **распределять** поставки по кластерам
- Предлагаем оптимальные **цены**
- **Динамика показателей** по разным разрезам, вплоть до товара

Функции

Подробный дашборд

Вы будете знать, что приносит деньги, и как вы их тратите.

Анализ эффективности продвижения

Покажем, какие рекламные кампании работают хорошо, а какие не окупаются.

Динамика показателей по каждому товару

Вы будете в курсе, как на заказы влияет цена и изменения в карточке товара. Учитываем скидки маркетплейса.

Планирование поставок

Товар не будет выпадать из наличия. Оверстока тоже не будет. Подскажем, когда и что нужно поставить. Уведомим всех в личном кабинете и в телеграме.

Формирование оптимальных цен

Помните про кривую спроса и предложения?
Предложим максимально выгодную для вас цену.

Все доходы и расходы по каждому товару, бренду, категории

В зависимости от вашей системы налогообложения, корректно учтем все затраты по каждому товару.

Уведомления

Если что-то требует вашей реакции, пришлем уведомление в телеграм. Вы сможете настроить, о чем вас стоит уведомлять.

Объединение данных из разных личных кабинетов

Вы сможете анализировать данные как в разрезе личного кабинета, так и по бизнесу в целом. Над этим мы еще работаем. Скоро релиз!

Для кого?

- Для **владельцев бизнеса**

Общая картина, подсветка проблем и советы по их решению

- Для **маркетинговых агентств**

Насколько эффективно работают кампании по продвижению? Отчеты для клиентов

- Для **менеджеров по закупкам**

Что в каком количестве закупить для максимизации прибыли?

- Для **менеджеров по продажам**

Динамика продаж и других показателей по каждому товару. Оптимизация поставок по регионам

- Для **аналитиков**

Строите свою модель? Начните с готовой и сделайте лучше

- Для **маркетологов**

Что продвигать? Насколько эффективно продвижение?

Открытость

Мы делимся своим опытом. Рассказываем не только о возможностях, но и о внутреннем устройстве системы, алгоритмах и технологиях, которые применяем.

Мы пишем о проблемах, с которыми сталкиваемся и о том, какими способами мы их решаем.

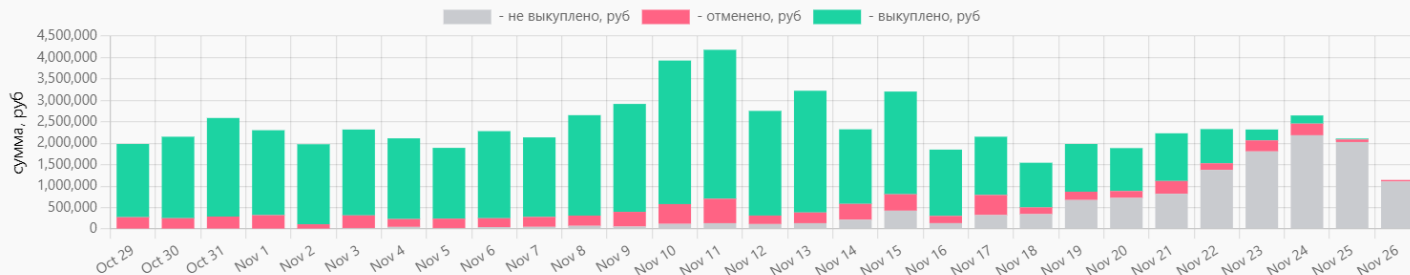
<https://habr.com/ru/users/Razoomnick/posts/>

Серия статей на Хабре

<https://vc.ru/u/521033-yury-loskat>

Серия статей на ВиСи

Как выглядит?



Статистика по продажам с 29.10.2023 по 26.11.2023

Валовая выручка ⓘ

48 728 369 руб. ⓘ

12,96 % ⓘ

11 337 шт. ⓘ

31,12 % ⓘ

В том числе:

Выручка за выполненные заказы: 48 683 120 руб.

Прочие компенсации: 45 249 руб.

Выплата продавцу ⓘ

36 289 253 руб. ⓘ

12,14 % ⓘ

74,47 % ⓘ

Обратите внимание на товары, складских запасов которых осталось меньше, чем на 3 дня продаж. Они в сумме генерируют 28% выручки. Подробнее смотрите [здесь](#)

Расходы на маркетплейс ⓘ

11 823 898 руб. ⓘ

13,84 % ⓘ

24,26 % ⓘ

В том числе:

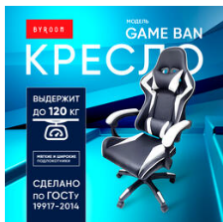
Комиссия маркетплейса: 6 142 667 руб.

Услуги маркетплейса: 4 889 609 руб.

Расходы на продвижение: 0 руб.

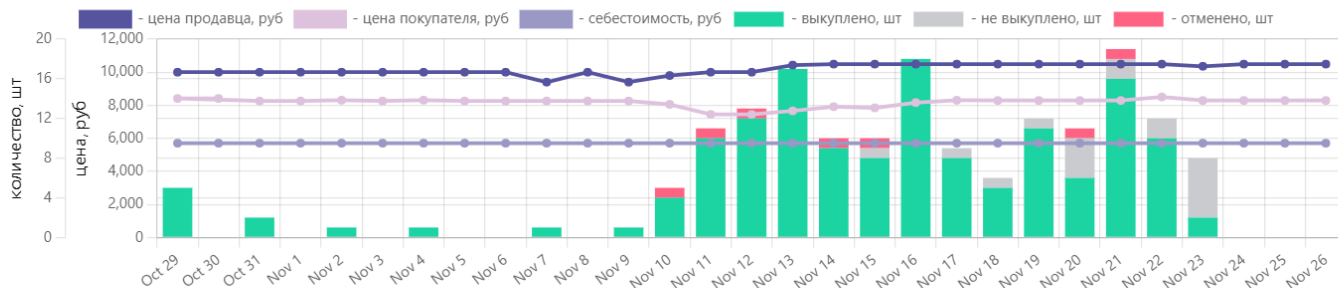
Нераспределенные расходы: 791 622 руб.

Как выглядит?



Компьютерные и офисные кресла X-Ultimate Игровое геймерское компьютерное ортопедическое кресло X-Ultimate Gamers Reactor X-URW-11
4814374005709 [↗](#)

ABC-анализ: A



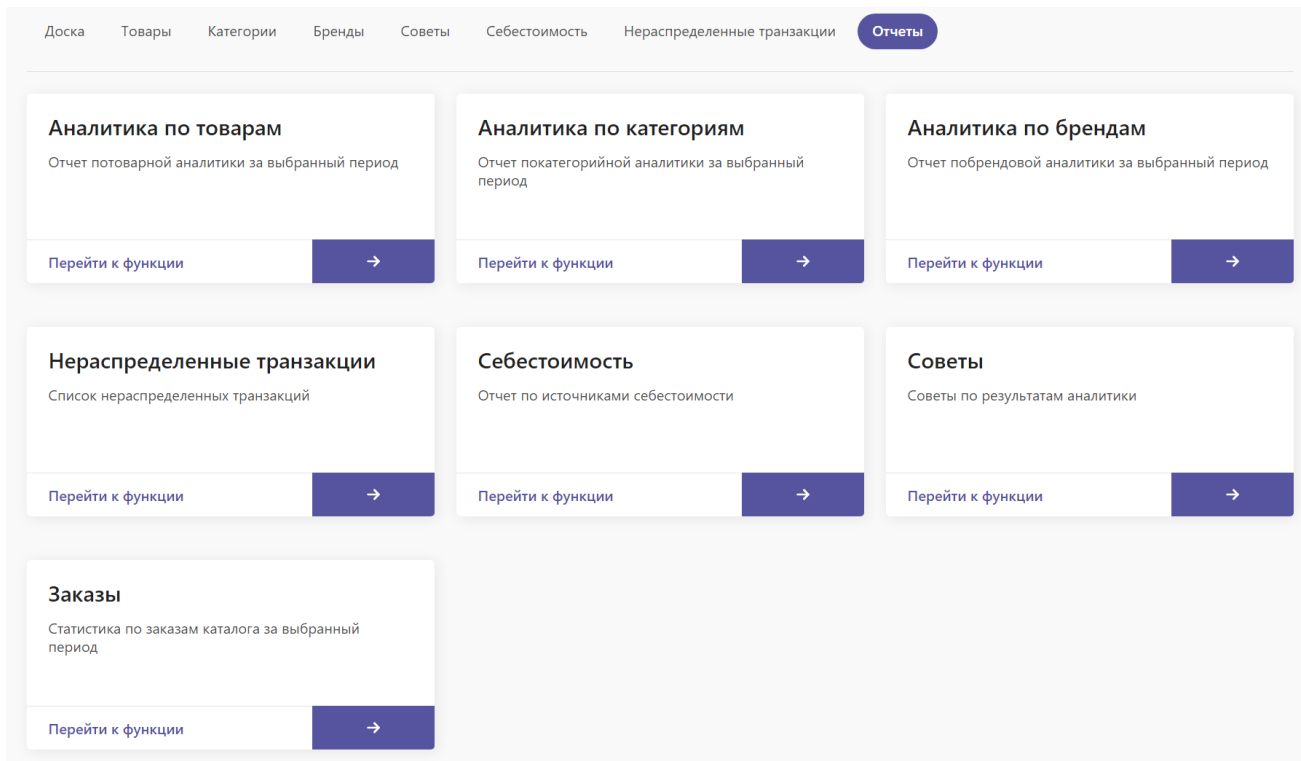
Заказано ⓘ :	172 шт.	Коммиссия ⓘ :	197 076 руб.	Текущая цена:	10 490 руб.
Выкуплено ⓘ :	147 шт.	Стоимость услуг ⓘ :	172 640 руб.	Текущая себестоимость:	0 руб.
Сумма всех заказов ⓘ :	1 780 409 руб.	Себестоимость ⓘ :	838 488 руб.	Текущий остаток FBO :	0 шт.
Выручка ⓘ :	1 520 681 руб.	Продвижение ⓘ :	0 руб.	Капитализация склада FBO :	0 руб.
Выплата продавцу ⓘ :	1 150 965 руб.			Текущий остаток FBS :	0 шт.
Валовая прибыль ⓘ :	312 477 руб.			Капитализация склада FBS :	0 руб.



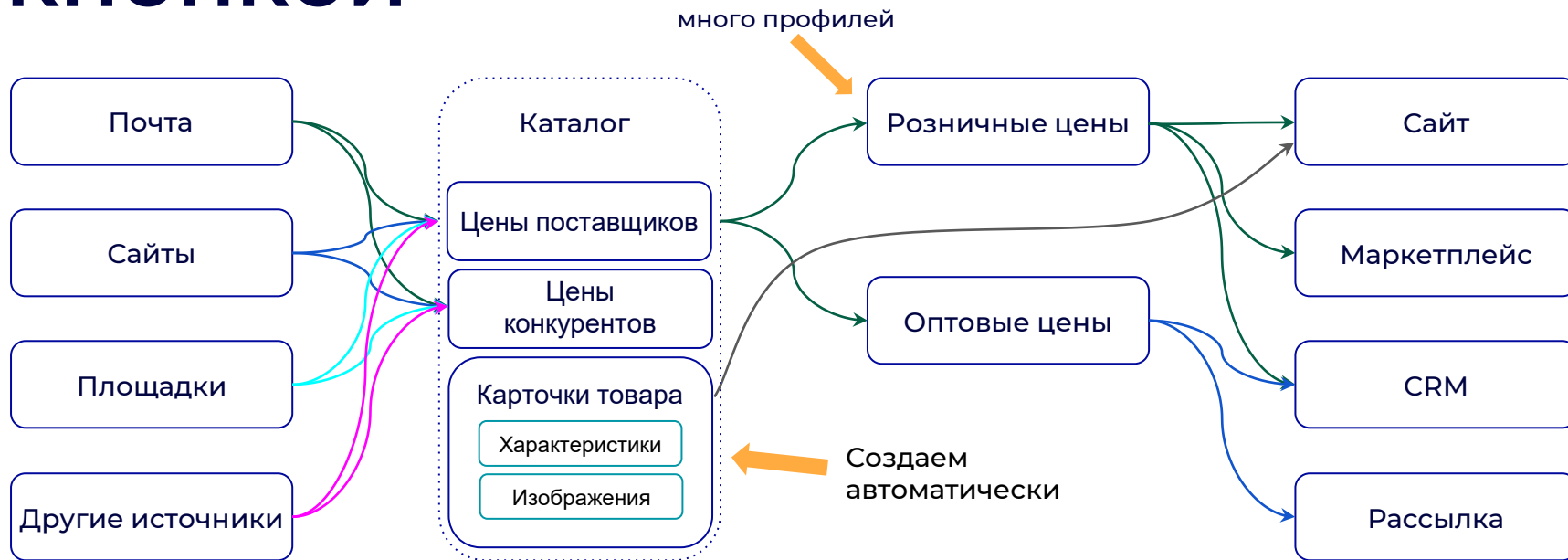
Закажите у поставщика 27 единиц товара

Товара нет в продаже. Товар занимает значительную долю в выручке. Будет лучше, если он будет в наличии.

Как выглядит?



Обновление до РІМ одной кнопкой



● xls,xlsx, csv, xml и др.

● автоматическое сопоставление



Спасибо за внимание!

Сайт: <https://catalog.app>

Почта: admin@catalog.app

Телеграм: +375 29 585-29-64

Демо возможностей: <https://demo.catalog.app>



@YURYLOSKAT