

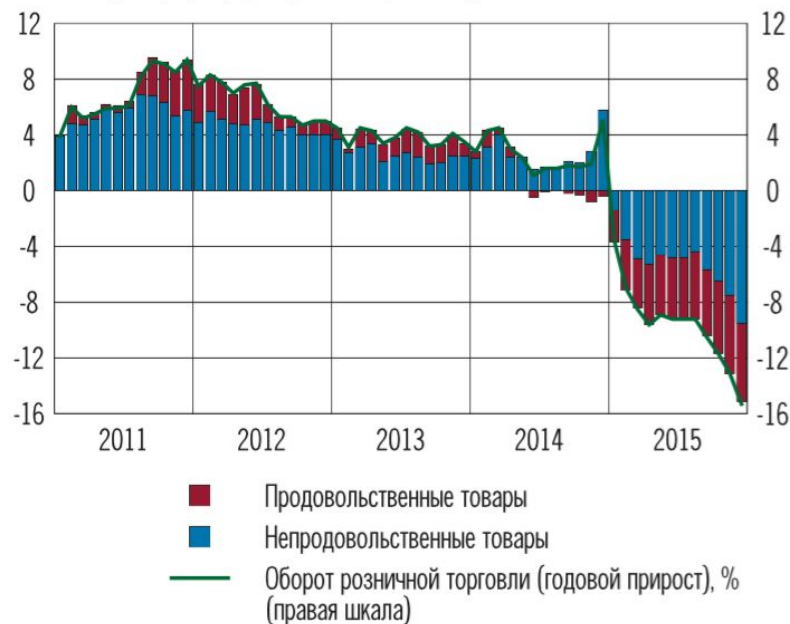
МойСклад

АНАЛИТИКА ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Аскар Рахимбердиев
МойСклад

Зачем анализировать?

- Потому что в экономике все плохо
- Потому что вы должны использовать преимущества онлайн



Источник: Росстат, Банк
России

Что анализировать?

- Какой параметр самый важный? Такого нет



Основные показатели интернет-магазина

- Источники трафика
- Воронка продаж
- Работа колл-центра
- Продажи: рентабельность и остатки товара
- Заказы и клиенты
- Прибыли и убытки, финансовый план
- ROI, эффективность каналов

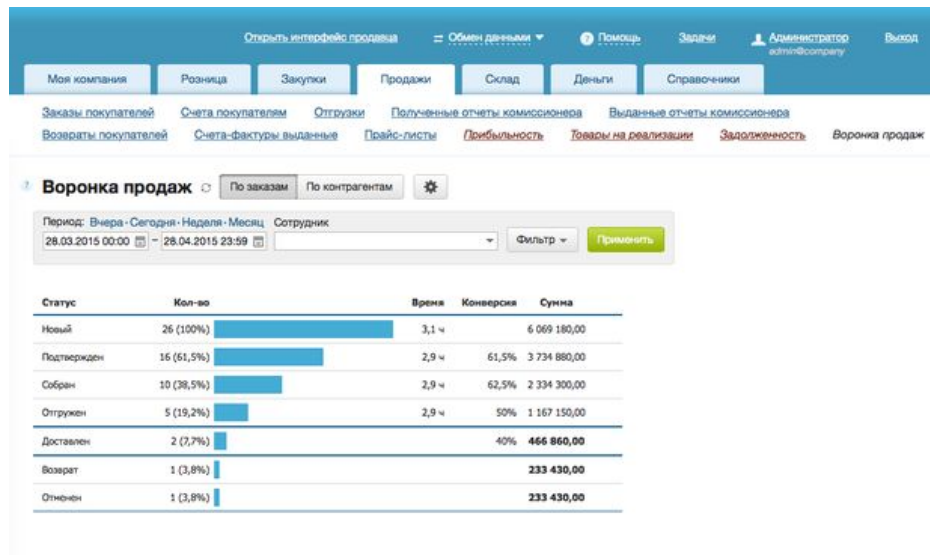
Источники трафика

	Январь 16	Февраль 16	Март 16	Апрель 16
Яндекс Директ				
Визиты				
Заказы				
Конверсия				
Google Adwords				
Визиты				
Заказы				
Конверсия				
SEO				
Визиты				
Заказы				
Конверсия				

Конверсия и воронка продаж

Что интересно

- Статусы заказов
- Отвалы между статусами
- Время в каждом статусе



Работа колл-центра

- Задача: не пропускать звонки

	Январь 16	Февраль 16	Март 16	Апрель 16
Кол-во звонков				
Кол-во операторов				
Звонков/оператора/день				
% пропущенных звонков				
Среднее время разговора				

Товары: складской учет

- Остатки: приход и расход
- $[\text{Доступный запас}] = [\text{Остаток}] - [\text{Резерв}] + [\text{Ожидание}]$
- Остатки по складам:
 - Собственные склады
 - Склад службы доставки
 - Склады поставщиков



Товары: закупки

- Уровень товарных запасов и оборачиваемость

Наименование	История продаж		Текущий остаток			Прогноз	
	Кол-во	Продаж в день	Остаток	Доступно	Дней запаса	Запас	Заказать 
Груша конференц у...	4 042	2,71	-522	-522	0	38	560
Пакет	3 000	2,01	1 325	1 325	659	29	0
Диск 14 R 4x100 42	515	0,35	123 074	123 074	351640	5	0
Сахар	154	0,11	5 565,7	5 565,7	50597	2	0
Диск 15 R 5x114 47	78	0,06	29	29	483	1	0
Яблоки Гольден	52	0,04	4 442	4 419	110475	1	0
Мыло душистое	41	0,03	841	838	27933	1	0
Порошок стиральн...	22	0,02	64 859	64 847	3242350	1	0
Кондиционер для б...	20	0,02	470	470	23500	1	0

Товары: продажи

- Себестоимость (FIFO)
- Наценка
- Прибыль

Моя компания | Розница | Закупки | Продажи | Склад | Деньги | Справочники

[Заказы покупателей](#) | [Счета покупателям](#) | [Отгрузки](#) | [Возвраты покупателей](#) | [Счета-фактуры выданные](#) | [Прайс-листы](#) | [Прибыльность](#) | [Задолже](#)

Прибыльность

Период с по Товар или группа Контрагент

Прибыльность с 18.08.2012 00:00 по 18.09.2013 23:59

Наименование	Кол-во	Себестоимость		Продажи		Возвраты			Прибыль	Рентабельность
		Себестоимость	Сумма	Цена	Сумма	Кол-во	Себестоимость	Сумма		
Проща конференц.уп. 10 кг	34	123,00	4 182,00	157,00	5 338,00	0	0,00	0,00	1 156,00	27,64%
Диск 14 R 4x100 42	503	2 222,4652	1 117 900,00	2 300,00	1 156 900,00	1	1 300,00	2 300,00	38 000,00	3,4%
Диск 15 R 5x114 47	78	1 911,5385	149 100,00	2 700,00	210 600,00	1	1 400,00	2 700,00	60 200,00	40,76%
Диск 16 R 5x114 45	13	953,8462	12 400,00	2 900,00	37 700,00	0	0,00	0,00	25 300,00	204,03%
Мотор GMC-424	2	198 700,00	397 400,00	234 000,00	468 000,00	0	0,00	0,00	70 600,00	17,77%

Оптимизация ассортимента

- Продаем только прибыльный товар (наборы товаров)
- Учитываем возвраты за определенный период
- Весь неликвид – на распродажу

Заказы и клиенты

- Количество
- Средний чек, ценность (CLV)
- Все это в динамике

	Январь 16	Февраль 16	Март 16	Апрель 16
Новые клиенты				
Кол-во				
CLV				
Заказы				
Кол-во				
Средний чек				

Сколько можно заработать?

- Исходные данные:
 - Средний чек
 - Число повторных покупок
 - Средняя прибыль
- Ценность клиента
 - Customer Lifetime Value (CLV)
 - $CLV = \text{Прибыль} * \text{Число покупок}$

Ценность клиента

- Исходные данные:
 - Средний чек 5 000 руб
 - Один клиент делает 10 покупок
 - Маржа 50%
- Ценность клиента
 - Неправильно: $5\,000 * 50\% = 2\,500$ руб
 - Правильно: $5\,000 * 50\% * 10 = 25\,000$ руб

Повторные продажи

Продать старому клиенту дешевле, чем найти нового

- Собираем базу...
 - Email
 - Телефоны
- ...и добиваем контактами
 - Почтовые рассылки
 - SMS
- Тем самым, увеличиваем ценность клиента – больше можем тратить на маркетинг и привлечение новых

RFM анализ

Делим клиентов на группы, но по-другому

- Recency – новизна
- Frequency – частота
- Monetary – монетизация

Пример

- Отправим письма всем клиентам, которые сделали больше 5 покупок на сумму 50 тыс руб и не покупали с 1 июня

Прибыли и убытки

Главное – видеть реальную картину

- Кассовый метод (простой, но неправильный)
 - Движения по банку
- Метод начисления (сложнее, но точный)
 - прибыль = сумма продажи - себестоимость
 - Считаем себестоимость товаров по FIFO
- Важно: прибыль или убыток создают только выполненные заказы

Как запланировать выручку?

- Идем от визитов к продажам
- Динамика трафика от месяца к месяцу в прошлом году
- Конверсия
- Средний чек
- Возвраты
- Получаем выручку



Как построить финансовый план

Наша цель – не уйти в минус

- Учитываем себестоимость товаров
- Записываем стоимость трафика
- Добавляем остальные расходы (аренда, ФОТ, налоги)
- Строим ежемесячный план

Несколько советов

- Записывайте и сравнивайте план и факт
- Закладывайте расходы, которые можно безболезненно сократить
- Не путайте выручку и поступление денег на счет

ROI и эффективность каналов

- Цель – повысить ROI (Return on investment)
- Вернемся к отчету по трафику, разделенному по каналам и кампаниям
- Настраиваем бюджет контекста осознанно

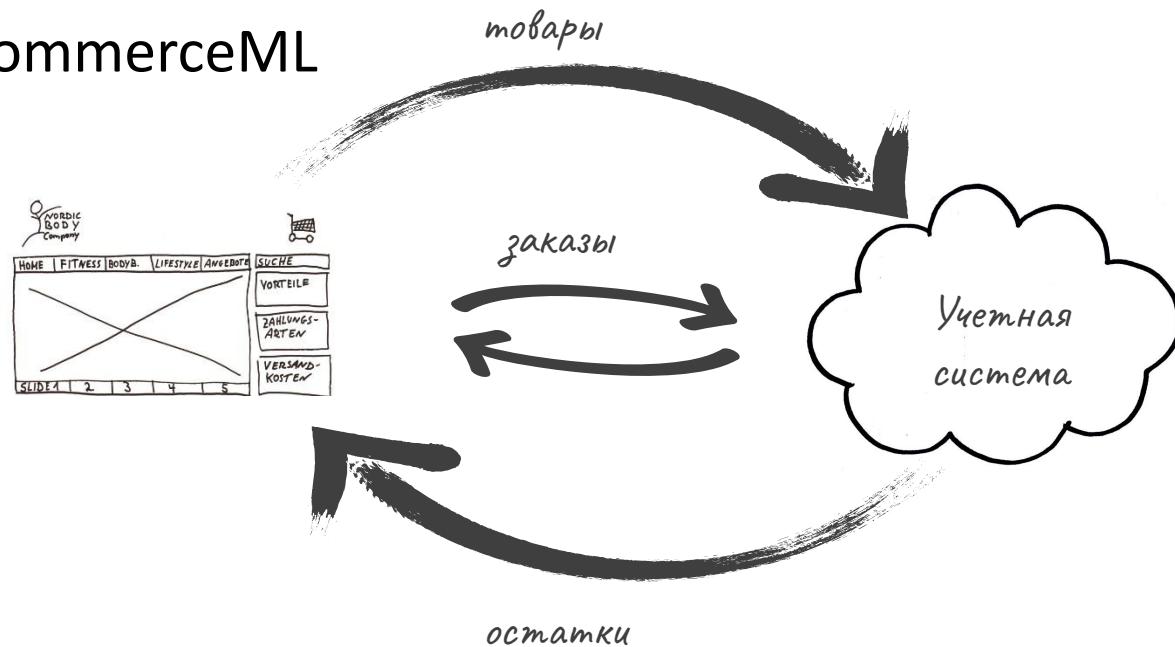
	Январь 16	Февраль 16	Март 16	Апрель 16
Компания 1				
Число клиентов				
Суммарная прибыль				
CLV				
Расходы				
ROI, %				

Зачем автоматизировать?

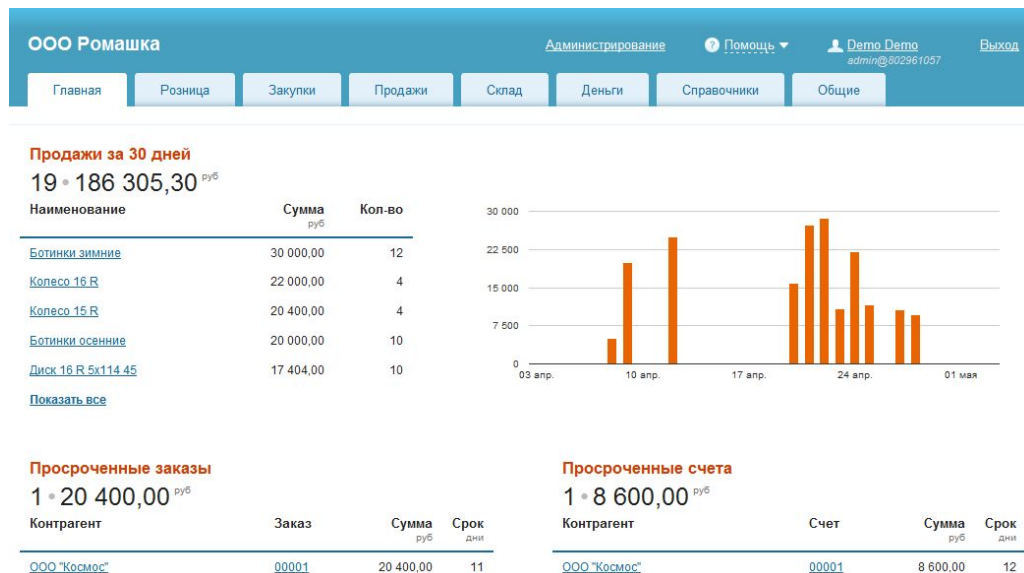
- Статистика для анализа – верные решения
- Кроме этого
 - Экономия времени на рутинные операции – медленнее растет штат
 - Контроль за работниками и соблюдение процессов

Интеграция с интернет-магазином

Стандарт CommerceML



Что такое МойСклад?



МойСклад – облачный сервис управления торговлей

О нас

- Облачный сервис управления торговлей
МойСклад
- На рынке с начала 2008 года
- Первый в России интернет-сервис управления торговлей
- Более 500 000 пользователей

Почему в облаке?

- Мобильность
- Простота
- Меньше расходов
- Безопасность



Кстати, государство тоже идет в облако

- Новые правила применения ККТ (изм. в 54-ФЗ)
 - Данные о каждом пробитом чеке передаются в налоговую
 - Появятся операторы фискальных данных (ОФД)
 - Кассовая техника нового образца – умеет передавать данные через интернет и отправлять чеки покупателям
- ЕГАИС в розничной торговле алкоголем:
 - В части подтверждения факта закупки с 01.01.2016
 - В части розничной продажи с 01.07.2016

Тарифы

Первые 14 дней **бесплатно** с максимальными возможностями

Индивидуальный	Базовый	Профессиональный	Корпоративный
500 ₺ в месяц	1000 ₺ в месяц	2 900 ₺ в месяц	6 900 ₺ в месяц
1 пользователь	От 2 пользователей	От 5 пользователей	От 10 пользователей
1 юр. лицо	2 юр. лица	10 юр. лиц	Неограниченно юр. лиц
100 МБ данных	500 МБ данных	2 000 МБ данных	5 000 МБ данных
	☰ Модификации товаров и дополнительные поля	☰ Модификации товаров и дополнительные поля	☰ Модификации товаров и дополнительные поля
	📄 Собственные шаблоны документов	📄 Собственные шаблоны документов	📄 Собственные шаблоны документов
		🔗 CRM (управление клиентами)	🔗 CRM (управление клиентами)
		👥 Управление правами пользователей	👥 Управление правами пользователей
		📁 Адресное хранение	📁 Адресное хранение
			🏪 От 5 розничных точек продаж

Самый популярный ↑

Бесплатный тариф – 0 ₺

1 пользователь	До 10 000 контрагентов
1 юр. лицо	До 10 000 товаров
50 МБ данных	До 10 000 документов

Регистрируйтесь, пишите, звоните

www.moysklad.ru

8 (800) 250-04-32