Руководство пользователя платформа Seller24

Оглавление

Оглавление Описание платформы Seller24 Регистрация пользователя Вход на платформу Восстановление пароля Раздел "Подключения" Подключенные площадки Раздел "Аналитика" Отчет "Рабочий стол" Отчет "Маржинальная прибыль" Инструмент "UNIT-экономика" Инструмент "Акции" Себестоимость Раздел "Товарная аналитика" АВС-анализ Товарный отчет Раздел "Поставки и регионы" Прогноз поставок Прогноз поставок региональный Региональные продажи Раздел "Телеграм бот" Раздел "Тарифы и настройки" Профиль Пароль Ваши документы Тариф Раздел "Бесплатный аудит" Раздел "Другие услуги" Раздел "База знаний" Требования к окружению

Описание платформы Seller24

Система аналитики и управления продажами предназначена для контроля и ведения магазинов пользователя на маркетплейсах. Система способствует увеличению прозрачности отчетности по заказам, прибыли, позволяет считать юнит-экономику, маржинальность торговли, проводить ABC-анализ, формировать поставки и отслеживать другие аналитические показатели торговли. Также система позволяет оптимизировать процессы продавца и предоставляет рекомендации, в т.ч. по расчету поставок товаров на маркетплейсы.

Область применения программного продукта — магазины на маркетплейсах на территории РФ и за ее пределами. Пользователи платформы — продавцы на маркетплейсах, а также курьеры, водители, дизайнеры и аналитики карточек товаров, производители товаров, поставщики товаров, кладовщики, логисты, сборщики, упаковщики, владельцы складов, SEO-специалисты и другие эксперты в сфере продаж на маркетплейсах.

В соответствии с функциональным назначением включает следующие компоненты: анализ продаж и заказов; анализ географии продаж; анализ динамики продаж; анализ показателей магазинов, брендов и товаров; анализ карточек товаров; заведение товаров на маркетплейсы; редактирование товаров на маркетплейсах (название, описание, ключевые слова, фотографии и видео); создание шаблонов карточек товаров; мониторинг заказов/продаж/отказов/возвратов товаров продавца; расчет и предоставление рекомендаций по поставкам товаров; управление заказами продавца со сменой статусов и печатью этикеток и сопроводительной документации

Регистрация пользователя

Доступ к платформе Seller24 разрешен только для авторизованных пользователей. Чтобы начать регистрацию можно перейти по ссылке: <u>https://app.seller24.ru/sign_up/</u> Регистрация пользователей возможна через пару email/телефон и пароль

Seller24

Зарабатывайте больше на маркетплейсах

Seller24 быстро покажет точки роста

Имя
Ваше имя
Номер телефона
+7 999 999-99-99
Email
hello@seller24.ru
Найти точки роста бизнеса
—————————————————————————————————————

нажимая на кнопку наити точки роста бизнеса, я даю согласие в обработку персональных данных в соответствии с <u>Политикой</u>

Уже есть аккаунт? Войти

Название поля	Комментарий			
Имя	Ваше имя			
Номер телефона	Необходимо ввести контактный номер телефона. Номер телефона необходимо будет подтвердить через СМС			
Email	Контактный email необходимо будет подтвердить через переход из письма			

Далее необходимо придумать пароль и принять условия Оферты

Seller24	Управляйте продажами на всех маркетплейсах в одном окне		
Email или номер			
	T		
Пароль	телеграм бот и отличная служба поддержки		
Подтверждение пароля	Not Arrow A		
Соглашаюсь с условиями договора-оферты	Conserve the analogy of the spectra of the spe		
Зарегистрироваться	Ownerstanding Description Description <thdescription< th=""> <thdescription< th=""></thdescription<></thdescription<>		
Оферта Политика конфиденциальности О сервисе			

Вход на платформу

После пройденной регистрации, войти на платформу возможно через пару email или телефон. Необходимо перейти на страницу <u>https://dev.seller24.ru/sign_in/</u> и заполнить поля на странице.



Email или номер	
hello@seller24.ru или 79991230000	
Пароль	
	Ø
Войти в платформу	
Еще нет аккаунта Seller24? <u>К регистрации</u>	
Забыли пароль?	

Название поля	Комментарий
Email или номер	Пароль или номер телефона, указанный при регистрации
Пароль	Пароль указанный при регистрации

Восстановление пароля

Если вы забыли пароль, то необходимо нажать кнопку "Забыли пароль?" перейти на страницу <u>https://dev.seller24.ru/password_reset/</u> и заполнить поле. Поле необходимо заполнить указанным в аккаунте

- Либо email
- Либо номер телефона



Если вы ввели номер телефона, то необходимо будет подтвердить сброс пароля через СМС. После ввода СМС вам будет предложено ввести и подтвердить новый пароль.

Sollor24	Управляйте продажами на всех маркетплейсах в одном окне
Новый пароль	Телеграм бот и отличная служба поддержки
Подтверждение пароля Сменить пароль	Image: State
Оферта Политика конфиденциальности О сервисе	Image: Section of the section of

Если вы ввели email, то необходимо перейти по ссылке из ссылке из письма, ввести подтвердить новый пароль.

Раздел "Подключения"

Подраздел "Подключения" содержит информацию обо всех подключенных аккаунтах маркетплейсов. Раздел состоит из двух секций.

Доступные к подключению: в данной секции отображаются доступные к подключению площадки. На данный момент доступно к подключению 3 площадки:

- Ozon
- Wildberries
- Яндекс.Маркет

Доступные к подключению		
OZON	WB	
Ozon	Wildberries	Яндекс.Маркет β
Подключить	Подключить	Подключить

При нажатии на "Подключить" отображается форма для ввода реквизитов доступа для каждой площадки.

Подключенные площадки

Подключённые площадки	
WB wb_test_connection	• Подключён Заказы синхронизированы 20 дней назад Товары синхронизированы 20 дней назад
отон Кабинет К1	 Подключён Заказы синкронизированы 20 дней назад Товары синкронизированы 20 дней назад

В данной секции представлены все подключенные аккаунты маркетплейсов и их статус. В статусе отображается как давно производилась выгрузка данных.

Раздел "Аналитика"

Подраздел "Аналитика" содержит аналитические отчеты о продажах по подключенным аккаунтам маркетплейсов:

- Рабочий стол
- Прибыль
- Товарная аналитика
- Поставки и регионы
- Телеграм бот

Отчет "Рабочий стол"

Данный отчет предоставляет сводную информацию по заказам и продажам:

- График и панель фильтров
- Виджеты с сводной информацией



Панель фильтров

Для графика доступны следующие фильтры:

- Переключение отображения между количеством заказов Шт. и суммой заказов — ₽
- Переключение отображения между отображением по маркетплейсам и подключенным аккаунтам
- Переключение группировки по статусам
 - о Новые
 - о Отмененные
 - Выполнены
 - Возвраты
- Выбор даты для отображения данных
- Выбор агрегации данных
 - По месяцам
 - По неделям
 - По дням

Во второй половине страницы представлены графики:

- АВС-анализ
- Структура затрат в выручке



Имеется фильтр показа статистики для товаров только по FBO либо FBO+FBS

Отчет "Маржинальная прибыль"

Отчет позволяет увидеть историческую маржинальную прибыль и рентабельность каждого товара за выбранный период, с учетом переменных затрат на транзакцию (комиссия, логистика, стоимость возвратов, налог с продаж, прочие затраты).

Рентабельность — это отношение маржинальной прибыли к продажам, в %. Она показывает, сколько вы получаете маржинальной прибыли с каждого рубля проданного товара. Отчет "Маржинальная прибыль" показывает реальные данные за прошедший период.

Если к платформе подключено несколько кабинетов, для корректного расчета показателей необходимо выбрать один кабинет и установить период для анализа.



Для корректной работы "Unit-экономики" и "Маржинальной прибыли" необходимо внести и регулярно обновлять себестоимость ваших товаров. При расчете себестоимости товара рекомендуем учитывать: закупочную цену, затраты на упаковку, затраты на фулфилмент и другие переменные затраты на одну продажу товара, которые не учитываются в рамках ваших взаиморасчетов с маркетплейсами. Если себестоимость товара не внесена, расчет маржинальной прибыли по нему будет не корректен. Для заполнения себестоимости необходимо перейти на вкладку "Себестоимость". Выбрать кабинет, для которого будет сформирован Excel файл с перечнем ассортимента, заполнить документ, указав значение себестоимости в числовом формате. После заполнения, сохранить изменения и загрузить документ обратно в систему.

Маржин. прибыль Юнит-экономика β Акции β Себестоимость РК β						
Загрузка 1. Выберите кабинеты, по которым необходимо обновить себестоимость и скачайте шаблон для заполне По всем кабинетам Ссемель 2. Заполните себестоимость в файле Excel, колонка "Новая себестоимость". Товары из каждого кабинета	ни					
листе Excel						
 выоврите дату, с котором оудет установлена новая себестоямость: До этой даты будет действовать себестоимость, установленная ранее 						
 январь У 2023 У 						
пн вт ср чт пт сб вс						
янв. 2023						
26 27 28 29 30 31 1						
2 3 4 5 6 7 8						
9 10 11 12 13 14 15						
16 17 18 19 20 21 22						
23 24 25 26 27 28 29						
30 31 1 2 3 4 5 v						
Выбранная дата: 01.01.2023						
4. Загрузите заполненный файл						
Перетаците сюда заполненный XLSX файл						

Также для работы с функционалом необходимо задать ставку налога(по умолчанию установлена ставка 7% для УСН Доходы). Если вы применяете другую схему налогообложения (УСН Доходы-Расходы, ОСН), укажите расчетное значение ставки, на основании данных за предыдущие периоды. Также при желании можно указать ставку 0%, в этом случае в расчете налог не будет учтен.

Текущая ставка налога: 7 %

Изменить ставку налога

После введения себестоимости и налога система автоматически покажет количество:

- Товаров с низкой рентабельностью (пороговое значение можно менять самостоятельно)
- Товаров с отрицательной рентабельностью за выбранный период
- Товаров без себестоимости

При необходимости возможно сразу перейти к определенной выборке, нажав на: "Показать товары"

Товары с низкой рентабельностью < 20 % — 16 товаров	۵
Показать товары	Изменить порог рент.
Товары с отрицательной рентабельностью < 0 % — 26 товаров, -64 655,01 ₽ убыток Показать товары	
Товары без себестоимости 131 шт.	
Показать товары	<u>Внести себест. через Excel</u>
Текущая ставка налога: 7 %	<u>Изменить ставку налога</u>

Всю информацию из данного отчета можно скачать в Excel файл. В левом верхнем углу есть обучающее видео по разделу.

Как работать с разделом?	Только активные товары 💽	Поиск	По всем кабинетам	03 мар. 2024 - 01 апр. 2024 👻 🤳 🤳 .xlsx
Затраты и марж. прибыль	Маржинальная прибыль 1 433 700 Р	+6 % К прошлому периоду	Товары с низкой рентабельностью < 20 % — 16 товаров	
	Рентабельность по маржин. прибыли 48 %	+4 % К прошлому периоду	<u>показать товары</u> Товары с отрицательной рентабельностью	
	Продажи и затраты Продаки имус возвраты Коннесия МП	2 970 953,6 P / 100 % - 389 444,85 P / 13,11 %	< 0 % — 26 товаров, -64 655,01 Р убы Показать товеры	ток
	Логистика доставки Логистика возвратов Рекламные затраты Доп. услуги	- 249 859,7 P / 8,41 % - 8 870,1 P / 0,3 % - 84 089,82 P / 2,83 % - 3 050,14 P / 0,1 %	Товары без себестоимости 131 шт.	۵
	Себестоимость Расчетный налог	- 623 355 P / 20,98 % - 178 583,07 P / 6,01 %	Показать товары	Внести себест. через Excel
	Мархин, прибыль	1 433 700,92 P / 48,26 %	Текущая ставка налога: 7 %	Изменить ставку налога

Инструмент "UNIT-экономика"

Инструмент позволяет спрогнозировать маржинальную прибыль и рентабельность каждого товара, с учетом текущих цен и себестоимости, а также с учетом операционных

затрат на транзакцию (комиссия, логистика, стоимость возвратов, налог с продаж, рекламных расходов прочие затраты).

В отличие от отчета "Маржинальная прибыль" (в котором данные представлены за прошедший период), инструмент "Unit-экономика" позволяет сделать прогноз в будущее, исходя из данных на текущий момент. Для бизнеса критически важно, чтобы Unit-экономика по всем товарами (вне зависимости от объема продаж) была положительна.

Для более подробного ознакомления с разделом доступно обучающее видео: "Как работать с разделом?"

Отбор товаров				Настройки расчета			
Период для расчета:	03 янв. 2024 - 01 апр. 2024 🗸 🗸			Целевая рентабельность:	10	%	0
Value	^		hi	плановая доля рекламных расходов:	10	%	0
кабинеты:				Плановая доля прочих расходов:	1	% \$	0
АВС по выручке:	По всем	0		Текущая ставка налога:	6	%	0
Категории:	Все категории			Размер скидки (-) / наценки (+) к текущей цене:	10	%	0
D	10	0		Ручное редактирование расчетных цен:			0
Рентабельность по текущей цене без учета рекл. расходов ниже:	10 //	Ø		Только активные товары:			0
You patients a							
разделом? Поиск по артикулу Поиск				Рассчитать цены по всем товарам, кром	установлен	ных вручную	xlsx. ك

Для корректной переоценки необходимо выбирать кабинет, по которому будет производиться расчет.

В калькуляторе есть различные настройки для переоценки:

- По АВС анализу
- По целевой рентебльности
- По определенному артикулу
- Ручная корректировка цен
 Результаты переоценки можно скачать в Excel файл.

Инструмент "Акции"

Подраздел "Акции" позволяет произвести автоматический расчет условий вхождения в акции, на основе Excel файла, скаченного из личного кабинета маркетплейса.



Для расчета важно выбрать кабинет, по которому хотите загрузить акционные цены. В разделе так же есть инструкция по работе: "Как скачать шаблон акции". После загрузки файла, необходимо нажать кнопку "Применить" загрузка акций

Загрузка	История загрузок
▲ Поддерживается загрузка акций только для WB и 020N.	2024-03-19 Файл: <u>Скицка недел</u> : Применить Кабинет: Вб
1. Выберете кабинет, по которому хотите загрузить акционные цены.	здалины ш
86 \$	
2. Инструкция Где скачать шаблоны акции! 3. Введите название	
Веедите названияе	
4. Загрузите шаблон акций	
Ł	
Перетащите сюда заполненный ХLSX файл	

Себестоимость

Раздел "Себестоимость" позволяет быстро внести себестоимость по всем артикулам через заполнение Excel файла. Для скачивания файла необходимо выбрать кабинет, по которому хотите обновить себестоимость. Для корректного расчета маржинальной прибыли прошлых периодов важно выбирать наиболее раннюю дату загрузки.

Ma	ржин.	приб	ыль	Юн	іит-эк	OHON	ика β		Акции <mark>β</mark>	Себестоимост	гь	ΡΚ β	
3 a 1. I	агруз Зыбери	ка те каб	инеты,	, по ко	торы	и необ	бходимо	o c	обновить себе	стоимость и скач	айте	шаблон для зап	олне
	По во	ем каб	инетам						¢				
					Скач	ать							
2.3	аполни исте Ех	ITE CEÉ	бестои	мость	в фай	ле Ехс	el, колс	н	ка "Новая себе	стоимость". Това	ры и	із каждого каби	нета і
3. 1	Зыбери 10 этой	те дату даты	у, с кот будет ,	горой действ	будет зовать	устан себес	овлена тоимос	нс	вая себестои , установленн	иость: ая ранее			
	٩	я	нварь	~	2023		Þ						
	пн	вт	cp	чт	пт	cő	BC						
	янв. 20	123						^					
	2	з	4	5	6	7	8						
	9	10	11	12	13	14	15						
	16	17	18	19	20	21	22						
	23	24	25	26	27	28	29						
	30	31						÷					
6	Зыбран	ная да	та: 01	.01.202	23								
4.3	Загрузи	те зап	олнени	ный ф	айл								
								1	₹				
					Пер	етащи	те сюд	аз	аполненный)	(LSX файл			

В сформированном файле необходимо прописать себестоимость по каждому SKU в столбце "Новая себестоимость" в числовом формате.

	_		-	-	· · · · · ·		
	НАИМЕНО				ТЕКУЩАЯ	НОВАЯ	
ID	ВАНИЕ	SKU/BARCO	АРТИКУЛ	АКТИВНОСТ	СЕБЕСТОИ	СЕБЕСТОИ	
TOBAPA	TOBAPA	DE	ПРОДАВЦА	Ь ТОВАРОВ	МОСТЬ	МОСТЬ	
				-			
				-			
				-			
				-			
				-			
				-			

Раздел "Товарная аналитика"

АВС- анализ

Отчет ABC-анализ - позволяет классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. Для проведения анализа необходимо выбрать кабинет и период для предоставления данных. В данном отчете представлены графики:

- Распределения выручки
- Распределения товаров

Имеются фильтры для проведения анализа по разным направлениям:

- По выручке
- По прибыли
- По категориям
- По брендам

АВС-анализ Как работать с разделом?		Только активные Поиск товары Все категория	По выручие	С Демонстрационный кабинет 2 С С 04 мар. 2024 - 02 апр. 2024 ч Ц элех
Выручка		Товары	Товары А 634 103,64 Р 24 шт. (11,16 %)	79 % <u>K cneccy tesspos</u>
U	U		Товары В 122 458,69 Р 23 шт. (10,7 %)	15 % К.списоу.тованов
			Товары С 42 193,99 Р 168 шт. (78,14 %)	5 % <u>K.smicoji totakoos</u>

Для удобства добавлена возможность перейти сразу к определенной группе товара, нажав: "К списку товаров"

Товары А 634 103,64 ₽ 24 шт. (11,16 %)		79 % <u>К списку товаров</u>
Товары В 122 458,69 ₽ 23 шт. (10,7 %)	6	15 % <u>К списку товаров</u>
Товары С 42 193,99 ₽ 168 шт. (78,14 %)		5 % <u>К списку товаров</u>

Во второй половине страницы формируется список товаров, по которым были начисления в выбранный временной интервал, с указанием количества продаж в штуках и в рублях, распределением по категориям ABC, оборачиваемостью и информацией о требованиях к допоставке.

КАБИНЕТ	АРТИКУЛ	TOBAP	продажи 🕆	ПРИБ. И 🕲 🕆 РЕНТАБ.	АВС (ВЫРУЧКА)	АВС (ПРИБЫЛЬ)	оборачи- ваемость ⑦ 个	требуется допоставка 🔊
	(i) Tosap Nº 294	Totap 18 294/#axxep5	53 942,67 P 38 ωτ.	37 946,34 P 70,35 %	A	A	46,8	Да
	(i) Tosap Nº 100	Tosap 18 1001Lasr5anuk	51 950,78 P 7 ωτ.	37 482,92 ₽ 72,15 %	A	A	3 784,3	Да
	(i) Tosap Nº 294	Totap 10 3341(ter:5anu)/92avep4	49 703,47 Р 11 шт.	36 768 P 73,97 %	A	A	202,7	Да
	(i) Tosap Nº 294	Totap 18 234.14m*Hepwid/Passep.4	49 362,25 ₽ 27 шт.	36 208,78 ₽ 73,35 %	A	A	105,6	Да
	(i) Tosap Nº 294	Товар 18 334.1цег.3алный	44 389,14 Р 27 шт.	13 072,55 P 29,45 %	A	А	109,2	Дa
	(i) Tosap Nº 294	Tosap M 294	40 656,35 Р 16 шт.	27 438,71 ₽ 67,49 %	A	A	271,3	Да

Товарный отчет

Товарный отчет позволяет проанализировать заказы, отмены, продажи (выкупы) и возвраты за период в разрезе товаров.

Для корректного отображения данных необходимо применить фильтр по кабинетам. В верхней части отчета представлена общая сводка по выбранному кабинету за период.

		-	2	-	1
Товарный отчет			Только активные товары 🛛 🚺	Поиск	
Как работать с разделом?					
			Демонстрационный кабинет 2	0	04 мар. 2024 - 02 апр. 2024 👻 🎍 .xlsx
заказано товаров	Отмены и невыкупы	продажи (выкуп	bl)	возвраты	
1 122 837,95 ₽	53 154 ₽	798 756,32	₽	11 759	,93 ₽
487 шт.	28 шт.	362 шт.		5 шт.	

Отчет содержит следующие данные:

- Заказы. Новые заказы, оформленные за выбранный период.
- % выкупа по когорте заказов. Показатель рассчитывается по когорте заказов за 90 дней, не считая текущий день и не может превышать 100%. 90 дней минимальный период для расчета. К невыкупам относятся отмены и возвраты. Заказы, еще находящиеся в доставке, не учитываются в расчете.
- Продажи. Продажи (выкупы) за выбранный период, вне зависимости от даты оформления заказа. В продажи могут попадать заказы, сделанные ранее выбранного диапазона дат (поэтому % выкупа считается именно по когорте заказов и не может превышать 100%).
- Отмены. Отмены заказов за выбранный период, отбор по дате заказа. Заказы, еще находящиеся в доставке, не учитываются в расчете.
- Возвраты. Возвраты заказов за выбранный период, вне зависимости от даты оформления заказа.

Для удобства и ускорения анализа представлены фильтры "Быстрые сортировки". Исходя из того, какой фильтр будет выбран, система сформирует порядок выдачи данных.

Быстрые сортиров	вки:			Максимум продаж (P)	Максимум заказов (P) ТОП по прод	ажам (шт.) ТОП по заказам (шт.)	Много возвратов
КАБИНЕТ	АРТИКУЛ	товар	заказы ⊘ 🕆	% выкупа по когорте 💿	продажи ⊘ 🗸	отмены и невыкупы	возвраты 🕲 🕆
	(i) Tosap № 294	Беінгі ч Товар № 294/Размер:5	70 930 ₽ 51 ωτ.	90 %	53 942,67 ₽ 38 ωτ.	5 537 Р 4 шт.	1 248,39 ₽ 1 шт.
	Tosap N ² 100	БейигА Товар № 100/Цвят.5елий	84 804 P 12 ωτ.	100 %	51 950,78 P 7 ωτ.	0 Р 0 шт.	0 Р 0 шт.
	<u>^</u>		40 600 D		40 702 47 0	0.0	0.0

Раздел "Поставки и регионы"

Прогноз поставок

Раздел предназначен для расчета необходимого количества товаров, которое нужно допоставить на склад для поддержания положительного товарного остатка на требуемый период.

Для настройки прогноза поставок введите значения в поля ввода. На основе заданных параметров сформируется отбор товаров для прогноза поставок. По умолчанию параметры установлены:

Настройки

Расчет для товаров, которые закончатся в течение:	30 дней	?
Обеспечить запас товара на:	21 дней	?
Период для расчета:	11 окт. 2022 - 09 нояб. 2022 🗸 🗸	?
Учитывать % выкупа:	Нет Да	?
Учитывать в расчетах остатки FBS:	FBO FBO+FBS	?

Параметры:

- «Расчет для товаров, которые закончатся в течение:». В отбор попадут товары, которые закончатся за указанное количество дней или раньше. Значение по умолчанию 30 дней
- «Обеспечить запас товара на». Укажите количество дней, на которое требуется обеспечить товарный запас. Значение по умолчанию 21 день
- «Период для расчета». Укажите период, из которого будут рассчитано значение "Заказов в день". Значение по умолчанию 30 дней до сегодня.
- «Учитывать % выкупа:». С выключенной опцией расчет происходит по заказам без учета выкупов
- «Учитывать в расчетах остатки FBS:». Рассмотрим работу опции на примере: показатель "ЗАКАЗЫ В ДЕНЬ" = 10, "ОСТАТОК FBO" = 0, "ОСТАТОК FBS = 50". Допустим, необходимо сделать поставку на 20 дней, тогда в сумме на остатков должно быть 10х20 = 200 товаров.
 - Пример с выключенной опцией: система проигнорирует остатки FBS и предложит поставить на склады FBO все 200 товаров.
 - Пример с включенной опцией: система учтет остаток FBS в количестве 50 шт. и предложит поставить 200-50 = 150 товаров.

Сводные данные по расчету поставок:



- «Были заказы, но сейчас нет в наличии:». Количество товаров, которые продавались в выбранном периоде, но уже закончились, и вы теряете выручку и позиции в выдаче из-за out of stock. Нужна срочная поставка!
- «Закончатся в течение N дней:». Количество товаров, которые по прогнозу закончатся в течение выбранного периода времени (N изменяемый параметр из блока настроек).
- «Итого товаров к поставке:». Общее кол-во товаров, которое необходимо поставить.
- «Стоимость товаров к поставке в розничных ценах:». Стоимостная оценка поставки в розничных ценах.
- «Себестоимость товаров к поставке:». Стоимостная оценка поставки по себестоимости. Для корректного расчета необходимо внести себестоимость у всех товаров.

Результат прогноза выведен в табличный формат. Таблица содержит следующие данные:

Э Демонстрационный кабинет 2									xlsx. 🕁
АРТИКУЛ	TOBAP	заказы в День	% ВЫКУПА	OCTATOK FBO	OCTATOK FBS	поставка на 57 дней	ПОСТАВКА С УЧЕТОМ ОСТАТКА	закончится	СЕБЕ- СТОИМОСТЬ
(i) Tosap NR 294	Товар № 294/Размер5	1,6	90 %	0	0	91	91	Нет в нал.	Внесите себест.
(i) Tosap N# 294	Товар № 294/Цвет.Черный/Размер/4	1,23	88 %	0	0	70	70	Нет в нал.	Внесите себест.
(i) Toread № 294	Товар № 294/ЦветЗаленый	0,97	87 %	0	0	55	55	Нет в нал.	640 P
① Toesp № 294	Товар № 294/Цает:5алый/Размер:3	0,83	82 %	0	0	48	48	Нет в нал.	1 637 ₽
() Tobap NE 294	Toesp Nil 294	0,77	88 %	0	0	44	44	Нет в нал.	Внесите себест.

- Артикул. Набор артикулов и штрихкодов. Используйте нужные данные для подготовки поставки по формату личного кабинета маркетплейса и для комплектации поставки на складе.
- Товар. Название товара.
- Заказы в день. Количество заказов в день за выбранный диапазон дат.
- % выкупа. Расчетный процент выкупа за выбранный период.
- Остаток FBO. Остатки по всем складам маркетплейса.
- Остаток FBS. Остаток по вашим складам.
- Поставка на N дней. Общее количество товара, необходимое на требуемый период.
- Поставка с учетом остатка. Размер поставки с учетом текущего остатка на складе.
- Закончится. Прогнозная дата окончания товара на складах.
- АВС. Категория товара по АВС-анализу
- Себестоимость. Суммарное значение себестоимости товара в поставке.

Чтобы экспортировать полученную информацию в формат XLSX, нажмите кнопку

.xlsx 🕁

Вы можете выбрать экспорт по всем личным кабинетам или по определенному кабинету. Для этого рядом с каждым блоком расположены кнопки экспорта.

Прогноз поставок региональный

Данный раздел формирует понимание на какой склад необходимо отгрузить товар, исходя из кластеров продаж. Отчет ориентируется на те регионы, откуда были выкупы.

Для настройки прогноза поставок введите значения в поля ввода. На основе заданных параметров сформируется отбор товаров для прогноза поставок. По умолчанию параметры установлены:

Настройки		
Расчет для товаров, которые закончатся в течение:	60 дней	0
Обеспечить запас товара на:	57 дней	0
Период для расчета:	10 мар. 2024 - 08 апр. 2024 🗸 🗸	0
Учитывать % выкупа:	Нет Да	0
Учитывать в расчетах остатки FBS:	FBO FBO+FBS	0
Группировать по вариациям:	Нет Да	0
Только активные товары:		

Параметры:

- «Расчет для товаров, которые закончатся в течение:». В отбор попадут товары, которые закончатся за указанное количество дней или раньше. Значение по умолчанию 30 дней
- «Обеспечить запас товара на». Укажите количество дней, на которое требуется обеспечить товарный запас. Значение по умолчанию 21 день
- «Период для расчета». Укажите период, из которого будут рассчитано значение "Заказов в день". Значение по умолчанию 30 дней до сегодня.
- «Учитывать % выкупа:». С выключенной опцией расчет происходит по заказам без учета выкупов
- «Учитывать в расчетах остатки FBS:». Рассмотрим работу опции на примере: показатель "ЗАКАЗЫ В ДЕНЬ" = 10, "ОСТАТОК FBO" = 0, "ОСТАТОК FBS = 50". Допустим, необходимо сделать поставку на 20 дней, тогда в сумме на остатков должно быть 10х20 = 200 товаров.
 - Пример с выключенной опцией: система проигнорирует остатки FBS и предложит поставить на склады FBO все 200 товаров.
 - Пример с включенной опцией: система учтет остаток FBS в количестве 50 шт. и предложит поставить 200-50 = 150 товаров.

После введенных настроек во второй половине экрана будет сформирована таблица с рекомендациями по отгрузке .

Демонстрационный кабинет 2 ф. аlsx									
		москва и цфо	>	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И	ло >	ХАБАРОВСК	>	склады поставщика	
АРТИКУЛ	ТОВАР / БАРКОД	ЗАКАЗЫ В ДЕНЬ	ПОСТАВКА С УЧЕТОМ ОСТАТКА	ЗАКАЗЫ В ДЕНЬ	ПОСТАВКА С УЧЕТОМ ОСТАТКА	ЗАКАЗЫ В ДЕНЬ	ПОСТАВКА С УЧЕТОМ ОСТАТКА	ЗАКАЗЫ В ДЕНЬ	ПОСТАВКА С УЧЕТОМ ОСТАТКА
(i) Tosap Nº 258	Tosap NR 258	0,06	3	0,03	2				
(i) Tosap NR 258	Tosap № 258	0,03	2						
() Tosap NR 258	Товар № 258/Цвет:Белый/Размер:3	0,06	3			0,07	4		
(i) Tosap Nº 258	Товар № 258/Цвет:Черный/Размер:1	0,14	8	0,03	2	0,03	2	0,07	4
() Tosap NR 258	Tosap Nº 258	0,2	11	0,07	4				
(i) Tosap NR 258	Товар № 258/Цвет:Черный/Размер:2	0,03	2						
(i) Tosap Nº 258	Tosap № 258/Pazwep:4	0,23	13			0,03	2	0,03	2
() Tosap NR 258	Товар № 258/Цвет:Зеленый	0,06	3			0,03	2	0,03	2

Для удобства все данные можно сохранить в Excel файл.

В верхней части таблицы перечислены регионы, на которых в выбранном кабинете были продажи за период.

Заказы в день- среднее количество заказов в день.

Поставка с учетом остатка - количество товара, которое нужно отгрузить на конкретный регион, исходя из скорости продаж и выбранных настроек.

Региональные продажи

Данный раздел формирует понимание, как правильно распределить товарный ассортимент по кластерам маркетплейса, исходя из аналитики продаж.

Региональные продажи делятся на три подраздела:

- По регионам
- По товарам
- По рекомендованным складам

<u>По регионам</u> - отчет формирует понимание откуда были фактические отгрузки и где были продажи в целом по кабинету. Показывает долю каждого кластера в общем объеме продаж. Для наглядности представлены графики с указанием кластера и процента, который он занимает

По регионам По товарам β По рекомендованным складам β						
Как работать с разделом?	Только активные товары	Демонстраци	онный кабинет 2		\$	05 мар. 2024 - 03 апр. 2024 🗸
Где были продажи (макрорегис	оны)	450 000	01	гкуда были доставки	(группы складов)	
		400 000				
Lerrp 31. I Gr 30,7 M	17 % 5 20.85 %	300 000				_
Moceau / Crience Crience Crience	MD 9,92 % HT 2,78 % 14 % Boctok 1,05 %	200 000				
Her person	на 0,7 % %	50 000				
		0	Склады поставщика	Санкт-Петербург и ЛО	Хабаровск	Москва и ЦФО

Под графиками подробная информация в количественном выражении о продажах в кластерах:

-				
макрорегион ⊘ кабині продажи	ГРУППА СКЛАД ФАКТ. СКЛАД 08 ФАКТ. ОТГРУЗКИ ОТГРУЗКИ	продажи шт.	ВЫРУЧКА РУБ. Г	РЕКОМЕНДОВАННАЯ Ø
Все регионы		339 um.	757 974,97 P 100 %	
Центр 🥎		107 urr.	236 249,15 P 31.17 %	Санкт-Петербург и ЛО
Демонстр кабинет 2	рационный 🔨	107 шт.	236 249,15 P 31,17 %	Санкт-Петербург и ЛО
	Москва и ЦФО 🗸	63 шт.	144 869,04 P 19,11 %	Санкт-Петербург и ЛО
	Склады поставщика	15 ur.	33 341,91 P 4,4 %	Санкт-Петербург и ЛО
	Санкт-Петербург и 🗸 ЛО	14 ur.	32 182,63 P 4,25 %	Санкт-Петербург и ЛО
	Хабаровск 🗸	15 шт.	25 855,57 P 3,41 %	Санкт-Петербург и ЛО

МАКРОРЕГИОН ПРОДАЖИ- регион, в котором был произведен выкуп.

КАБИНЕТ- магазин, по которому представлен анализ

ГРУППА СКЛАДОВ ФАКТ. ОТГРУЗКИ - показывает склады, с которых была отгрузка, которые объединены для удобства по территориальному признаку. Например, все подмосковные склады Wildberries объединены в группу "Москва и ЦФО

СКЛАД ФАКТИЧЕСКОЙ ОТГРУЗКИ - это конкретный склад маркетплейса, с которого была отгрузка

ПРОДАЖИ ШТ - общее количество продаж с конкретного склада

ВЫРУЧКА.РУБ - объем выручки с конкретного склада

РЕКОМЕНДОВАННАЯ ГРУППА СКЛАДОВ - склад или несколько складов, на которые рекомендуется отгружать товары, которые продавались в указанном макрорегионе. Таким образом вы сможете увеличить региональные продажи за счет ускорения доставки и повышения позиций карточки в конкретном регионе.

<u>По товарам</u> - отчет формирует понимание откуда были фактические отгрузки и где были продажи по конкретному артикулу. Показывает долю каждого кластера в объеме продаж на выбранный артикул. Для наглядности формируется график распределения продаж по кластерам на выбранный артикул

По регионам По товарам β По рекомендованным складам β				
Только активные товары 💽 Покск Макроретион проди 🗘 Демонстрационный кабинет 2		\$	05 мар. 2024 - 03 апр. 2024 🗸	±.xlsx
Где были продажи (макрорегионы)	Отк	куда были доставки (группы	складов)	
	50 000			
	45 000			
	40 000			
	35 000			00
	30 000			
Descent #271 M	25 000			
Поволове на, / 1 % Мослев и МО 41,0 %	20 000			
Центр 14,39 %	15 000			
	10 000			
	5 000			
	D Xa6apo	OBCK	Москва и ЦФО	

Во второй половине страницы представлена информация о продажах конкретного артикула по регионам

МАКРОРЕГИОН - регион, в котором был произведен выкуп.

КАБИНЕТ- магазин, по которому представлен анализ

ГРУППА СКЛАДОВ ФАКТ. ОТГРУЗКИ - показывает склады, с которых была отгрузка, которые объединены для удобства по территориальному признаку. Например, все подмосковные склады Wildberries объединены в группу "Москва и ЦФО

СКЛАД ФАКТИЧЕСКОЙ ОТГРУЗКИ - это конкретный склад маркетплейса, с которого была отгрузка

ПРОДАЖИ ШТ - общее количество продаж с конкретного склада

ВЫРУЧКА.РУБ - объем выручки с конкретного склада

РЕКОМЕНДОВАННАЯ ГРУППА СКЛАДОВ - склад или несколько складов, на которые рекомендуется отгружать товары, которые продавались в указанном макрорегионе. Таким образом вы сможете увеличить региональные продажи за счет ускорения доставки и повышения позиций карточки в конкретном регионе.

КАБИНЕТ АРТИКУЛ	TOBAP	продажи ШТ. ©	выручка руб. ©	МАРЖИН. ПРИБЫЛЬ, РУБ.	АВС (ВЫРУЧКА) (ПРИБЫЛЬ)
Tosap N2 100	March Tosp M 100/LjertSewik A	7 шт.	51 950,78 P	37 482,91 P	A A
ГРУППА СКЛАДОВ ФАКТ. ОТГРУЗКИ	склад факт. Отгрузки	продажи шт.	ВЫРУЧКА РУБ. И %	МАРЖИН. ПРИБЫЛЬ, РУБ. И %.	РЕКОМЕНД. ГРУППА СКЛАДОВ
Москва и МО		3 шт.	21 768,74 ₽ 2 %	Внесите себест.	Москва и ЦФО
Моска и ЦФС	a , v	2 шт.	15 074,36 P 1 %	Внесите себест.	Москва и ЦФО
Хабар	260. ^	1 шт.	6 694,38 P 0 %	Внесите себест.	Москва и ЦФО
	Хабаровск	1 шт.	6 694,38 P 0 %	Внесите себест.	Москва и ЦФО
Поволжье 🗸		3 шт.	22 707,58 ₽ 2 %	Внесите себест.	Краснодар
Центр 🗸		1 шт.	7 474,46 ₽ 0 %	Внесите себест.	Санкт-Петербург и ЛО
Нет региона 🗸		0 шт.	0 P 0	Внесите себест.	Москва и МО

• По рекомендованным складам- формирует выборку рекомендованных складов для отгрузки

Раздел "Телеграм бот"

Раздел предназначен для гибкой настройки уведомлений в телеграм бот. Для активации уведомлений необходимо активировать переключатель "Отправлять уведомления в Telegram"



И перейти по ссылке в бот или отсканировать qr-код. После перехода и запуска бота на странице отобразиться подключенный аккаунт.

Гибкая настройка уведомлений

В разделе "Маркетплейсы" необходимо выбрать по каким подключенным аккаунтам маркетплейсов вы хотите получать уведомления.

Далее необходимо выбрать интересующие виды уведомлений:

- Товары уведомление о том, какой товар закончится при заданным параметрах
- Заказы уведомления о том, что поступил новый заказ по схеме FBS

• Отзывы — уведомления о том, что поступили новые отзывы на товары по заданным параметрам

Раздел "Тарифы и настройки"

Профиль

Раздел "Профиль" доступен только авторизированным пользователям платформы Seller24. Раздел доступен по ссылке: <u>https://app.seller24.ru/account/settings/main/</u>

Тариф Настройки Ваши документы	
Профиль Пароль	
🙎 Имя отсутствует 🧷	
Ваш тариф: Демонстрационный тариф до 6 декабря 2024 г.	

В данном разделе представлена полная информация профиля пользователя на платформе Seller24.

Пароль

При необходимости в данном разделе можно сменить пароль. По умолчанию заполняется почта, на которую была проведена регистрация

Тариф Настройки Ваши документы

Профиль	Пароль				
Смена	пароля				
Email или і	номер				
-	100				
			Подтвердить		

Ваши документы

Тариф	Настройки	Ваши документы	
Досту	лные для о	скачивания документы	

Файлы отсутствуют

	¢unnu or	cyrcibyioi		
	Обнови	ть список		
				_

Тариф

Раздел доступен по ссылке: <u>https://app.seller24.ru/account/tariff/</u>

В данном разделе представлена информация о текущем тарифе и о доступных тарифах с условиями и ограничениями.

Seller24	Тариф Настройки Ваши документы		
 СП Рабочий стол Прибыль Товарная аналитика Поставки и регионы 	Маржинальная прибыль и unit-экономика	Поставки: вовремя и в нужном объеме	АВС-анализ и оборачиваемость запасов
🖈 Телеграм бот		• • • • • •	
Подключения			
·Ö́· Бесплатный аудит	Ваш тариф: Профессиональный активен до 3 мая 2024 г.	тариф	26 730 ₽
🕀 Другие услуги	Продлите доступ к платформе с выгодой до	30% или выберите другой тариф ниже	Тариф PRO на 3 месяца
🔲 База знаний			Оплатить картой онлайн
😥 Академия Seller24	Промокод		<u>Выставить счет В рассрочку.(Тинькофф)</u>
⑦ Поддержка			
↓↓↓ Тарифы и настройки	На 1 месяц	На 3 месяца (-10%) На 6 месяцев (-20%)	На 12 месяцев (-30%)
	PRO	PRO+Support	Комбо-тарифы
	Весь функционал платформы без персонального менеджера	Весь функционал платформы с персональным менеджером	Тариф РКО на длительный срок , аналитик PRO+Support на старте

Раздел "Бесплатный аудит"

Есть нажать на кнопку "Записаться", специалисты Seller24 свяжутся по указанному при регистрации номеру телефона и предложат видео-встречу. На встрече будет проведен подробный аудит магазина, обозначены точки роста, которых можно достичь с помощью платформы.

весплатный ауд	ит для роста про,	даж ×
Вы успешно подклю	чились к платформе 🄇	3
Самое время провер	оить ключевые показа	атели по продажам.
По нашему опыту, ес селлеры могут недог маркетплейсах.	ть типовые ошибки, и 10лучать до 195% выр	из-за которых ручки 📉 на
Проверьте свой мага аудит и подскажет то продавцов уже увел	азин: наш эксперт бес очки роста. Благодаря ичили выручку в сред	платно проведет этому более 300 цнем на 113% <mark>()</mark> .
Хотите записаться на	а бесплатный аудит?	

Раздел "Другие услуги"

Компания Seller24 оказывает полный спектр услуг по работе с маркетплейсами. Помимо аналитической платформы в нашем перечне услуг так же есть:

- Выведение на маркетплейсы
- Продвижение магазина
- Аккаунтинг магазина
- Идеальный контент магазина
- Аналитика товарных ниш
- Академия Seller24

Нажав на заинтересовавшую услугу, от Вас сформируется заявка на бесплатную консультацию специалистам.

Раздел "База знаний"

В данном разделе представлены справочные статьи по работе на маркетплейсах на актуальные темы.

Требования к окружению

Операционная система и ПО:

- Windows Windows 8.1 / Windows 10 / Windows 11 (CPU Intel Core i5 1.8 ГГц или выше)
- Mac OS 10.14.х 14.1.х (CPU Intel Core2Duo 2.0 ГГц или выше)
- GNU/Linux (core 4.2+)

Должен быть установлен по крайней мере один из перечисленных ниже браузеров:

- Google Chrome 71+
- Microsoft Edge 16+
- Safari 16.2+
- Firefox 54+
- Opera 44+