

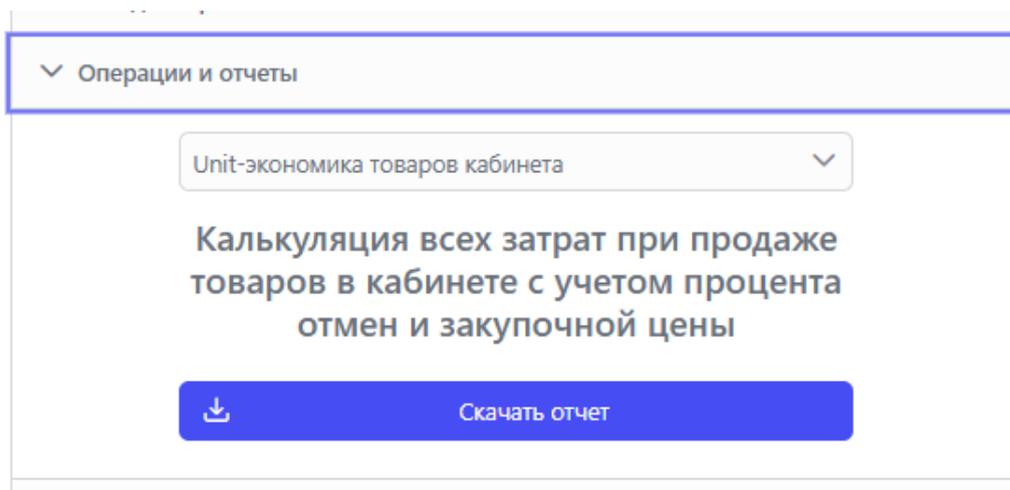


Инструкция по применению Калькулятора маржинальности (юнит-экономика) для маркетплейса Wildberries.

Калькулятор маржинальности в системе Huckster — это внутренний инструмент, который рассчитывает маржинальность(прибыль) от продажи каждого товара для маркетплейсов Озон, Wildberries, Яндекс.Маркет, Мегамаркет на основе следующих данных:

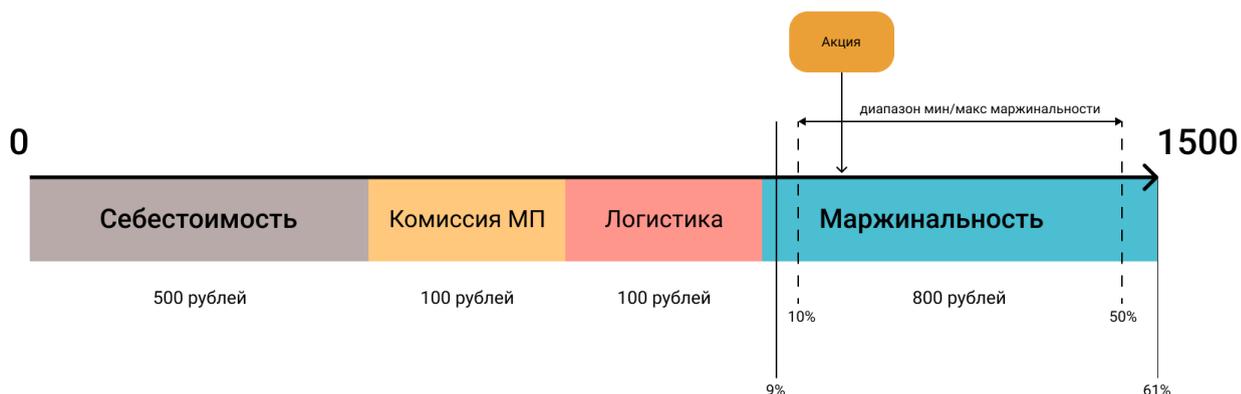
- **Себестоимость товара:** стоимость закупки или производства товара (в качестве себестоимости селлер может по своему усмотрению указать любую цену, от которой он собирается рассчитать маржинальность - цена закупки, оптовая цена, плановая цена, розничная цена и т.д.).
- **Цена продажи:** цена, по которой товар продается на маркетплейсе.
- **Затраты на маркетплейсе:** комиссии, логистика, обработка заказов и другие расходы, связанные с продажей на конкретной платформе.
- **НДС:** с 1 января 2025 года в настройках калькулятора добавлена возможность учитывать ставку НДС. Это позволяет учитывать сумму налога в затратах маркетплейсов.

Калькулятор является основой для формирования отчета по юнит-экономике и стратегии автохода в акции по диапазону маржинальности. Эти возможности доступны в разделе "Операции" вашего кабинета Huckster. Отчет по юнит-экономике предоставляет сводную информацию о прибыли и затратах по каждому товару, что позволяет принимать обоснованные решения по ценообразованию и управлению ассортиментом.



Понимая принципы работы калькулятора и юнит-экономики

- Вы получаете полное представление о том, какие расходы связаны с продажей каждого товара.
- Оптимизируете прибыль: анализ маржинальности и проведение прогнозных расчетов для ценообразования помогают корректировать цены, прогнозировать стандартные цены и промоцены (для участия в акциях), а также снижать затраты для увеличения прибыли.



Как обновляются данные для расчетов?

Цены товаров в вашем кабинете Huckster регулярно обновляются на основе данных из ваших кабинетов на маркетплейсах. Это особенно актуально для товаров, которые участвуют в стратегиях репрайсера, где цены могут меняться динамически. Для новых или неактивных товаров обновление цен может происходить реже, что следует учитывать при анализе отчетов.

Пример возможных расхождений в данных

Если вы изменили цену товара в кабинете маркетплейса, например, на Wildberries, то в отчете по юнит-экономике в Huckster может некоторое время отображаться старая цена. Это связано с тем, что данные в Huckster обновляются с необходимой периодичностью. Однако, как только товар будет включен в стратегию репрайсера или пройдет очередной цикл обновления, цена в Huckster синхронизируется с актуальной ценой на маркетплейсе.

Доступ к онлайн-калькулятору

Онлайн-калькулятор доступен в разделе **"Репрайсер"** вашего кабинета Huckster.

▼ Репрайсер

Товаров кабинета на репрайсинге: **195**

Лимит товаров на репрайсинге по тарифу (всего): **200**

Приостановить работу репрайсера

Включить обновление цен на маркетплейсе

Сохранить изменения

Настроить расписание

Онлайн калькулятор

Этот инструмент позволяет самостоятельно проводить детальные расчеты маржинальности по любым товарам из вашего ассортимента. **Вы можете создавать различные модели расчета для разных сценариев, например:**

- **Анализировать влияние изменения цены продажи на маржинальность.**
- **Оценивать, как дополнительные затраты (упаковка, логистика, реклама) влияют на прибыль.**

- Проводить "что если" анализ при изменении себестоимости или условий продаж на маркетплейсе.

Создание моделей расчета

Модели расчета цен Toy Master (Ozon)

[Создать](#)

Название	Дата создания	Количество товаров
Товары в наличии	12.05.2024 15:33:19	76

Модели расчета в калькуляторе — это персональные проекты для прогнозирования стандартных цен и промоцен, где вы можете экспериментировать с разными параметрами без риска изменить реальные данные на маркетплейсах.

Список товаров модели расчета Описание

[К списку](#) [Создать](#)

При создании модели вы можете:

- **Дать модели название:** это поможет ориентироваться среди нескольких моделей, если вы планируете проводить разные виды анализов.
- **Добавить товары в модель:** Вы можете выбрать конкретные товары или загрузить их списком.
- **Настроить параметры:** установить или изменить себестоимость, цену продажи, дополнительные затраты и другие параметры для каждого товара.

Товары

[Добавить](#) [Добавить из каталога](#) [Скачать](#) [Удалить все](#) [Пересчитать данные товара](#)

Артикул	Наименование	Цена продажи	Себестоимость	Марж-ть, %	Марж-ть, руб	Текущая цена на МП, руб	Изменение, %	Цена по прайсу РСЦ, руб	Сумма всех затрат МП, руб
20135B-NuangGuang	Настольная игра Футбол на ножках 20135B	5 953	3 480	13,52	805	5 953	0	5 780	1 668
2035-3-NuangGuang	Настольная игра 3 в 1 Аэрохоккей, настольный теннис, футбол 2035-3	9 940	5 065	23,03	2 289	9 940	0	8 205	2 586

Важно помнить: *Изменение в моделях калькулятора не влияют на реальные цены и настройки на маркетплейсах или в вашем каталоге Huckster.* Это позволяет свободно экспериментировать и искать оптимальные решения.

Хотя вы можете создавать неограниченное количество моделей, есть ограничения по количеству товаров в одной модели, связанные с вашим тарифным планом. Например, если ваш лимит — 200 товаров, вы можете включить в одну модель не более 200 товаров. Однако вы всегда можете создать дополнительные модели для анализа других товаров.

Отличие для клиентов с тарифом "Единое окно"

Для клиентов, использующих тариф "Единое окно", доступ к онлайн-калькулятору может быть ограничен. Это связано с тем, что в данном тарифе акцент делается на автоматизации и упрощении процессов, где подробный анализ маржинальности по каждому товару может быть не столь актуален. Однако **Отчет по юнит-экономике** остается доступным и позволяет получать общую информацию о прибыльности вашего ассортимента.

Учет дополнительных затрат

При расчете маржинальности товаров на маркетплейсах важно учитывать не только себестоимость и комиссии платформы, но и дополнительные расходы, которые вы несете при продаже товара. К таким затратам относятся:

1. **Упаковка и логистика:** например, если на упаковку каждого товара вы тратите 45 рублей, эти расходы необходимо учитывать при расчете прибыли.
2. **Маркетинг и налоги:** допустим, вы дополнительно тратите 7% от цены продажи на рекламу, продвижение и налоговые отчисления.
3. **Возвраты и брак:** если часть товаров возвращается или списывается из-за брака, это также влияет на общую прибыльность. Например, вы можете учитывать 30% возвратов и 1% брака.

Чтобы учесть эти дополнительные затраты в калькуляторе, для каждого товара предусмотрены специальные поля:

- **Дополнительные затраты в рублях:** если у вас есть фиксированные расходы на товар (например, упаковка или доставка до склада), вы можете указать эту сумму в рублях.
- **Дополнительные затраты в процентах:** если затраты зависят от цены продажи товара (например, расходы на маркетинг или налоги), вы можете указать процент от цены продажи.

После ввода этих данных можно пересчитать маржинальность товара с учетом всех дополнительных расходов. Это позволит вам получить более точную картину прибыли от продажи каждого товара.

Доп. затраты, руб	Доп. затраты, %	% возвратов	% брака	Торговая марка
45	7	30	1	Toy Master
0	0	0	0	Toy Master
0	0	0	0	Toy Master

Учет ставки НДС в расчетах

С начала 2025 года в калькуляторе появилась возможность учитывать ставку НДС. Это нововведение позволяет учитывать сумму налога при расчетах маржинальности, что особенно важно для анализа прибыли товаров с учетом налоговых обязательств. Чтобы воспользоваться этой функцией:

1. Перейдите в настройки кабинета Huckster.
2. В разделе "**Калькулятор юнит-экономики**" укажите ставку НДС (в процентах).
3. Система автоматически рассчитает сумму НДС от цены продажи.

Эти данные отображаются в отчете и онлайн-форме калькулятора. Если вы перешли на налоговый режим УСН с учетом НДС, инструмент поможет пересчитать цены для соответствия новым требованиям. Пересчет цен осуществляется путем автоматического применения заданной ставки НДС к цене продажи и корректировки итоговой маржинальности с учетом новых налоговых обязательств.

Калькулятор unit-экономики

0	Индекс локализации, % (если не указан Коэф = 1)
0	Ставка НДС для расчета маржинальности, %
0	Доп. расходы на товар, руб
0	Доп. расходы на товар в процентах, %
0	Уменьшить стандартную комиссию, %

Пересчет маржинальности и анализ результатов

Допустим, вы ввели все дополнительные затраты для конкретного товара и нажали кнопку "**Пересчитать данные товары**". Калькулятор обновит данные и покажет новую маржинальность.

Функция пересчета с учетом НДС и других параметров позволяет точно оценить:

- Влияние дополнительных затрат.
- Маржинальность после учета всех расходов

Например, если до учета дополнительных затрат маржинальность составляла 20%, то после их учета она может снизиться до 12%. Это означает, что после вычета всех расходов ваша чистая прибыль с продажи этого товара составляет 12% от его цены продажи.

Как рассчитывается маржинальность

Маржинальность (%) рассчитывается по формуле:

$$\text{Маржинальность} = \left(\frac{\text{Цена продажи} - \text{Себестоимость} - \text{Затраты маркетплейса} - \text{Дополнительные затраты}}{\text{Цена продажи}} \right) \times 100\%$$

Где:

- **Цена продажи** — это цена, по которой товар продается на маркетплейсе.
- **Себестоимость** — стоимость закупки или производства товара.
- **Затраты маркетплейса** — комиссии и сборы платформы за продажу товара.
- **Дополнительные затраты** — все остальные расходы, связанные с продажей товара.

Изменение параметров и их влияние на маржинальность

Вы можете изменять параметры и пересчитывать маржинальность для прогнозирования стандартных цен и промоцен (для участия в акциях), что поможет в поиске оптимальных решений:

- **Изменение цены продажи:** вы можете установить новую цену продажи и посмотреть, как это отразится на маржинальности. Это полезно при прогнозировании стандартных цен и промоцен (для участия в акциях), а также при планировании акций или скидок.

- **Изменение себестоимости:** если изменилась стоимость закупки товара, вы можете обновить эту информацию и пересчитать маржинальность.
- **Установка желаемой маржинальности:** если вы хотите достичь определенного уровня прибыли, вы можете задать желаемый процент маржинальности, и калькулятор рассчитает необходимую цену продажи.

Пример

Предположим, вы хотите установить для товара маржинальность 15%. Вы вводите это значение в поле **"Маржинальность"**, и калькулятор пересчитывает цену продажи, которая позволит вам достичь этой прибыли с учетом всех затрат.

Товары

Добавить Добавить из каталога Скачать ↓ Удалить все Пересчитать данные товара

Поиск

Артикул	Наименование	Цена продажи	Себестоимость	Марж-ть, %	Марж-ть, руб	Текущая цена на МП, руб	Изменение, %	Цена по прайсу РЦ, руб	Сумма всех затрат МП, руб
20135B-NuangGuang	Настольная игра Футбол на ножках 20135B	5 953	3 480	15	805	5 953	0	5 780	1 668

Групповые действия для ускорения работы

Если вы работаете с большим количеством товаров, калькулятор предоставляет возможность выполнять массовые операции:

- **Установить маржинальность для всех товаров:** Вы можете задать единый процент маржинальности для всей группы товаров.
- **Изменить цену продажи на фиксированную сумму или процент:** например, увеличить цену всех товаров на 100 рублей или на 5%.
- **Обновить себестоимость и цены продажи:** если изменились закупочные цены или вы хотите обновить данные на основе текущих цен в ваших кабинетах на маркетплейсах.

Как использовать групповые действия

1. **Выберите действие** из списка доступных (например, **"Установить маржинальность"**).
2. **Укажите необходимое значение** (например, 15%).
3. **Нажмите "Рассчитать действие"** — калькулятор выполнит действие для всех выбранных товаров.

Групповые действия

Список действий новый % маржинальности ?

Установить маржинальность, % 15,00 Рассчитать действие

Экспорт данных и дальнейший анализ

Товары

Добавить Добавить из каталога **Скачать ↓** Удалить все Пересчитать данные товара

Поиск

После проведения расчетов вы можете экспортировать данные из калькулятора в формате Excel для более детального анализа или отчетности:

1. Нажмите кнопку **"Скачать в Excel"**.
2. В полученном файле вы найдете подробную информацию по каждому товару, включая:
 - Название и артикул товара.
 - Себестоимость, цену продажи и дополнительные затраты.
 - Маржинальность и чистую прибыль.
 - Детализацию затрат на маркетплейсе и дополнительные расходы.

Особенности работы с Wildberries

Wildberries имеет свои специфические условия и параметры, которые необходимо учитывать для точного расчета маржинальности. В калькуляторе нужно выбрать соответствующую модель расчета **FBS** или **FBO**, исходя из того, как вы работаете с Wildberries. Если модель не указана, по умолчанию применяется FBS.

Параметры, связанные с моделью расчета

- **Коэффициент приемки:** Wildberries может изменять коэффициент приемки в зависимости от загруженности склада. Например, если склад перегружен, коэффициент может быть увеличен до 20, что существенно повысит ваши затраты на приемку товара. В калькуляторе важно указать, на какой склад вы планируете отгружать товары, чтобы учесть соответствующие затраты.
- **Коэффициент локализации:** отражает, насколько близко товар находится к покупателю. Чем ниже коэффициент, тем меньше затраты на логистику.
- **Дополнительные затраты:** можно указать фиксированные или процентные дополнительные расходы, которые будут применяться ко всем товарам.

Калькулятор unit-экономики

▼	FBW (Поставки на склад WB)	×
48	FBS среднее кол-во часов на доставку заказов	
▼	Голицыно СГТ	×
1.2	FBW - Коэффициент локализации	
3	FBW - Коэффициент приемки склада	
5	Ставка НДС для расчета маржинальности, %	
50	Доп. расходы на товар, руб	
2	Доп. расходы на товар в процентах, %	

Сохранить

Важно учитывать особенности каждого маркетплейса в калькуляторе маржинальности позволяет так как это позволяет:

- **Точно оценить прибыльность товаров** на конкретной платформе.
- **Избежать неожиданных затрат**, которые могут снизить вашу маржинальность.
- **Принимать обоснованные решения** о ценообразовании, участии в акциях и продвижении товаров.

Регулярное обновление параметров

Рекомендуем регулярно обновлять параметры в калькуляторе, чтобы поддерживать актуальность расчетов. Это особенно важно при изменении: комиссий и тарифов маркетплейса; условий хранения и логистики, индексов локализации или других показателей, влияющих на затраты.

Примечание: *Возможна автоматизация процесса силами сотрудников Huckster по загрузке данных РРЦ и маржинальности, используя фид от поставщика для полной автоматизации передачи цен в реальном времени (без скачивания шаблона).*

Применение калькулятора юнит-экономики для стратегий репрайсера (в автоматическом режиме по заданному расписанию)

Пример:

можно настроить автоматический расчет цены продажи на маркетплейсе озон каждый час на основании загрузки свежей закупочной цены, тарифов и заданной маржинальности

Или корректировка минимальной цены продажи в стратегиях Удержания РЦ и участия в акциях

Расписание и запуск обновлений на основании калькулятора производится по заявке в службу поддержки

Контакты поддержки

Если у вас возникли вопросы или требуется помощь, наша команда поддержки всегда готова помочь. Обращайтесь в Службу поддержки по доступным всем каналам связи.

- **Телеграм:** Рабочая группа Huckster (*для клиентов Huckster*).
- **Общий телеграм Huckster:** https://t.me/huckster_team.
- **Email:** info@e-teleport.ru.
- **Телефон:** +7 495 946-77-89
- **Рабочие часы:** Пн-Пт с 9:00 до 18:00 по Мск.