

Оптимизация продаж

Как удвоить эффективность бизнеса с сервисом «Маяк».



Обо мне

- Макаров Кирилл
- Люблю бег, горы, активный образ жизни.
- Уверен, что сервис "Маяк" дает возможность клиентам в несколько раз увеличить прибыль и продажи.
- Более 1000 довольных клиентов.



Регламент встречи

- Ваши цели и задачи
- Как оцениваете эффективность бизнеса
- Инструменты для оценки эффективности бизнеса
- Как оптимизировать товарные запасы
- Увеличение прибыли (Рост выручки от текущих товаров)
- Увеличение прибыли (Расширение ассортимента)



Время зума — 45 мин

После зума Вы узнаете, как удвоить эффективность на маркетплейсах.



Какие Ваши цели и задачи?



- Расскажите про Ваш бизнес
- Вы производитель или где-то закупаете товар?
- Кто Ваш главный конкурент?
- Чем заинтересовал сервис аналитики «Маяк»?
- Поделитесь целями и задачами
- Какие ожидания от встречи?

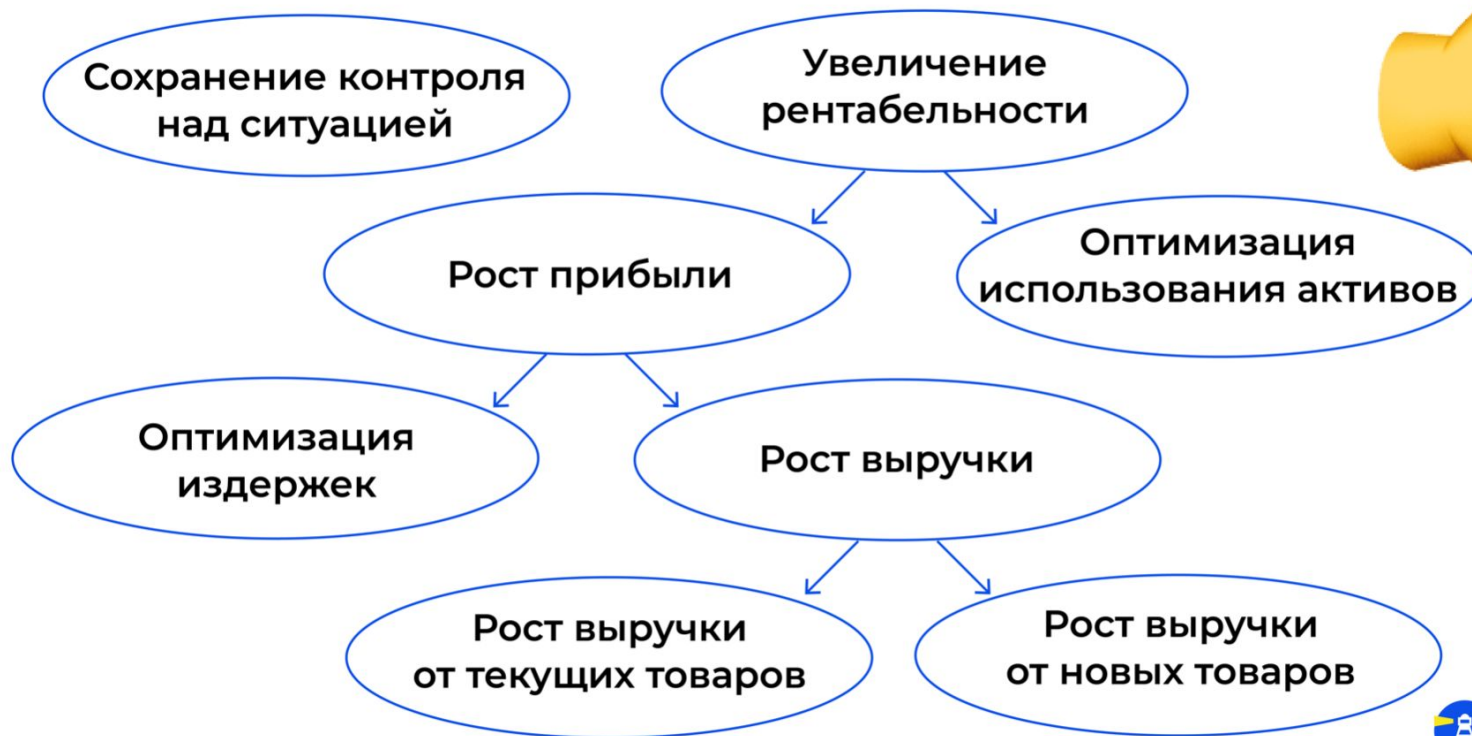
Как оцениваете эффективность бизнеса?



- За прошлый месяц или за прошлый сезон на маркетплейсах?
- По количеству заказов?
- По выручке можно оценивать рост. Плюс данного подхода - простота.
- При этом если увеличилась скидка или изменилась себестоимость, можно незаметно уйти в минус. Важно учитывать и себестоимость.
- Возможно Вы оцениваете эффективность по маржинальности?

Подходов очень много

Повысить эффективность бизнеса



Эффективность бизнеса увеличится при:

- **Сохранении контроля над ситуацией**

(Анализировать выручку, прибыль, учитывать себестоимость, оценивать маржинальность, а также анализировать годовую рентабельность товарных запасов (мы берем валовую прибыль по каждому товару и делим на средний годовой запас этого товара)).

- **Использовании инструментов аналитики, для увеличения рентабельности бизнеса**

Рентабельность - возврат на вложения. Можно оптимизировать активы и увеличить прибыль. Бизнес на маркетплейсах это товарный бизнес, оптимизировать будем именно товарные запасы.

Как оптимизировать товарные запасы?

1

Перераспределить ресурсы из неэффективных товаров в локомотивы и найти резервы роста прибыли.

Это можно сделать с помощью «Товарной аналитики».

2

Расчет прибыль по каждому sku, позволяет увидеть те товары, которые не приносят прибыль и возможно убыточны.

Либо сосредоточить внимание на товарах «Локомотивах».

Маяк все посчитал, прибыль по каждому товару находится в разделе «Товарная аналитика», «Товары».

Как оптимизировать товарные запасы?

3

ABC анализ.

20% деятельности приносит 80% результата.

Мы разделили товары на три категории (А-80%, В-15%, С-5%).

ABC анализ позволяет оптимизировать товары, исключить те, которые приносят мало выручки и сосредоточиться на тех, которые приносят больше всего выручки.

Можно проводить ABC анализ и по прибыли.

В «Маяке» мы все посчитали за Вас.

В разделе «Сводка» — общая картина, а в разделе «Мои товары» можно изучить каждый товар.

Как оптимизировать товарные запасы?

4 Годовая рентабельность товарных запасов по каждому SKU (Годовой потенциал роста).

Мы берем валовую прибыль по каждому товару и делим на средний годовой запас этого товара. Возможно увеличение валовой прибыли за счет увеличения товарных запасов. Эффективность вложений в товары считается (в процентах годовых). Т.е. это аналог ставки по депозиту вклада в банке. По каждому товару важно понять, какую лепту он вносит в годовую рентабельность в товарных запасах. Один из вариантов: убрать из ассортимента нерентабельные товары и перераспределить ресурсы в сторону более высокорентабельных товаров.

В «Маяке» все посчитали за Вас в разделе «Товары» - можно увидеть годовую рентабельность, по каждому товару.
В «Сводке» можно увидеть общую годовую рентабельность.

Как оптимизировать товарные запасы?

5

Маржинальность по каждому sku.

Это доля прибыли в выручке.

Мы делим прибыль по каждому конкретному товару на выручку.

Оценивать нужно для того, чтобы перераспределить ресурсы из низкомаржинальных товаров в высокомаржинальные.

Т.к. низкомаржинальные товары съедают время, ресурсы + расходы на логистику и хранение.

В «Маяке» в разделе «Товары» мы посчитали маржинальность по каждому sku.

Как оптимизировать товарные запасы?

6

Процент выкупа по каждому sku.

Если товар не выкупают, то с ним что-то не так.
Важно вовремя это увидеть?

Мы вкладываем в дизайн, в фото, рекламу и тд.
ВАЖНО своевременно увидеть товары с низким процентом выкупа. Пока товар едет к клиенту, наши деньги заморожены и снижается рентабельность капитала.

Мы считаем по тем позициям, по которым уже известен статус - выкуплен клиентом или был отказ покупателем.

Важно анализировать отзывы, конкурентов, чтобы вовремя внести изменения в продукт. Либо скорректировать описание.

В «Маяке» рассчитан % выкупа по каждому sku. В разделе «Товары», по каждому товару можно увидеть процент выкупа.

Увеличение прибыли

- Чтобы увеличить прибыль, нужно оптимизировать издержки или сократить расходы.
- Важно, чтобы расходы росли медленнее, чем выручка.
- Маркетплейсам выгодно продвигать те товары, которые показывают хорошую выручку, соответственно товар будет находиться на более высоких позициях.



Увеличение прибыли

Для увеличения выручки есть 2 варианта:

1

Рост выручки
от текущих
товаров

2

Расширение
ассортимента



Увеличение прибыли

Воронка продаж



Рост выручки
от текущих товаров

Задача сделать так, чтобы большее количество людей увидели товар и увеличить конверсию на каждом этапе воронки.

Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

Начнем с первого этапа воронки.

- Как нам сделать так, чтобы карточку увидело максимальное число потенциальных клиентов.
- Сделать это можно с помощью отображения по максимальному количеству поисковых слов и попаданию в максимальное количество категорий.
- Как узнать какие запросы нам нужно добавить?



Для этого в сервисе «Маяк» есть инструмент «Расширение запросов».

Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

«Расширение запросов» - это отличный инструмент в «Маяке», который позволяет собрать семантическое ядро всех возможных ключевых запросов.

- Скопируйте и вставьте ссылку на Ваш товар или товар Ваших конкурентов.
- «Маяк» соберет ключевые слова, которые Вы сможете использовать для оптимизации карточек.
- Вы сможете добавить ключевые слова в название или описание ваших товаров.

Мы указываем
частотность запросов.

- Высокочастотные лучше использовать в названии товара
- Средне и низкочастотные в описании товара

Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

Просто внести изменения в карточку недостаточно.

- Важно постоянно отслеживать изменение позиций ваших карточек по ключевым запросам. Т.е. необходимо понимать на каких местах находятся ваши товары в выдаче по ключевым словам.
- Важно добавить и свои товары и товары конкурентов. Важно ежедневно мониторить не изменились ли позиции в выдаче по ключевым словам.
- Если что-то происходит с выручкой или заказами, рекомендуем первым делом проверить - не изменились ли позиции по ключевым словам.

В «Маяке» есть инструмент для мониторинга позиций по ключевым запросам - «Мониторинг запросов».



Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

Если добавите свой апи ключ Wildberries, то можно использовать инструмент в «Маяке» - «Мониторинг категорий». Т.е. отслеживать позиции по категориям.

- Выпадение из категорий тоже влияет на выручку.
- Необходимо собрать информацию о 10 топовых конкурентах, и посмотреть, по каким словам они вошли в нужную Вам категорию.
- Чем в больших категориях Вы представлены, тем больше продаж.



Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

- Как еще увеличить видимость карточек?

Можно использовать инструменты
внутренней и внешней рекламы,
если есть необходимость -
«Маяк» может помочь и с этим.



Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

- С 19 января 2022 года стала влиять скорость доставки товаров до покупателей.
- На первый план выходит работа с региональными складами.
- Важно рассчитать сколько и какого товара куда нужно поставить.



В «Маяке» есть инструмент «Расчет поставки» и «География заказов».

Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

В «Маяке» есть инструмент «Расчет поставки» и «География заказов».

- Исследуя географию заказов можно понять, из каких городов заказывают и покупают наши товары, и именно туда начать поставлять, желательно отобрать товары категории «А из ABC анализа».

Так же важно вовремя делать поставку, чтобы товар всегда был в наличии, иначе если он закончится, очень сложно будет вернуться на те же позиции.

Можно также посмотреть на какие склады Ваши конкуренты отгружают товар, это можно сделать через расширение «Маяк».

- Правильный расчет поставки позволит удержать позиции в выдаче.



Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

Как сделать так, чтобы клиент перешел в карточку и купил Ваш товар:

- Важны отзывы, фото, инфографика, качество товара и цена.

В Маяке есть целых 2 инструмента - это «Мониторинг цен» и «Ценовая сегментация».

- Чтобы зарабатывать на маркетплейсах, цена должна быть в рынке.
- Если есть конкурент, который может снизить цену, Вы должны тоже отреагировать.



Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

Давайте посмотрим.

В сервисе «Маяк» зайдём в «Конкурентный анализ», выберем Бренд и добавляем его в «Мониторинг цен».

- Изменение цены у конкурента будут приходить к Вам на почту и у Вас будет время для обдумывания ситуации.
- Wildberries тоже может сам снизить Вашу цену - это прописано в договоре оферты, поэтому в «Мониторинг цен», можно добавить и Ваши товары.

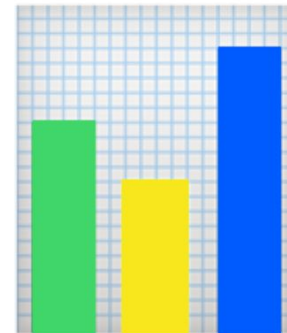


Увеличение прибыли

Рост выручки
от текущих товаров

Еще один инструмент в “Маяке” - это “Ценовая сегментация”. Можно изучить по какой цене покупатели охотнее приобретают товары.

- Заходим в “Конкурентный анализ”, выбираем категорию, подкатегорию, и можем посмотреть какая выручка и сколько продаж при конкретном диапазоне цен.
- Иногда можно снизить цену на 50р и значительно увеличить продажи.



Увеличение прибыли

Расширение
ассортимента

Как выбрать товары для продаж на Маркетплейсах?

- Для выбора товаров, можно посмотреть в каких категориях есть деньги, т.е. оценить «Объем категорий».
- Если в категории выручка более 1 000 000 000 руб, даже если Вы займете самую маленькую часть в категории - можно уже заработать.



Увеличение прибыли

Как выбрать товары для продаж на Маркетплейсах?

- Также можно посмотреть категории товаров, где товар закончился, а покупательский спрос не удовлетворен. Мы называем это - «Упущенная выручка, показываем в рублях».
- Так же есть “Процент отношения Упущенной выручки к выручке” - вероятность заработать в этой категории товаров больше.

Мы берем количество дней когда товара не было на складе и умножаем на те дни когда товар на складе был.

В сервисе «Маяк» есть целый модуль для выбора товаров и анализа конкурентов.

Увеличение прибыли

Расширение
ассортимента

Как посмотреть вероятность того, что новые карточки будут приносить деньги?

- Мы посчитали процент карточек с продажами в категории. Мы взяли все карточки в категории и посчитали процент тех карточек, у которых есть хотя бы одна продажа в месяц.
- Чем выше данный процент, тем больше вероятность, что товары будут продаваться.



Увеличение прибыли

Расширение
ассортимента

Правило Парето 20/80

Процент монополизации категории.

- Давайте посмотрим процент карточек, которые собирают 80 процентов выруч

Чем ниже процент, тем более монополизирована категория. Если процент ниже 10%, значит в категории есть крупные продавцы, которые собирают всю выручку.



Увеличение прибыли

Расширение
ассортимента

Также можно посмотреть среднюю цену товаров в категории.

Это подсказка, с какой ценой можно выйти с товаром в категории. Если Ваш товар дороже, то нужно придумать УТП.

- Изучите ТОП 1000 товаров на Wildberries (В тарифе «Профессиональном» можно проанализировать данные с мая 2020 года).
- Отчет о Дефиците от Wildberries, формируется на основании оборачиваемости товаров. Оборачиваемость меньше 60 дней считается дефицитом.



Увеличение прибыли

Расширение
ассортимента

Анализируйте категории, бренды, продавцов
и товар через поисковый запрос.

С помощью сервиса “Маяк” можно легко
выбрать товары которые пользуются спросом.

- Также, кликнув на картинку
на Wildberries, можно посмотреть,
где можно приобрести данный товар.



С помощью сервиса «Маяк» можно:

- Оценить результаты работы на основе выручки/ маржинальности/ годовой рентабельности остатков.
- Проанализировать и оптимизировать товарный запас с помощью товарной аналитики.
- Оптимизировать карточки по поисковым запросам и категориям.
- Настроить мониторинг позиций по ключам и категориям.
- Настроить оптимальные поставки на региональные склады.
- Отработать механизм анализа своей категории и конкурентов. Анализ ценовых сегментов.



С помощью сервиса «Маяк» можно:

- Настроить мониторинг своих цен и цен конкурентов.
- Узнать, что хорошо продаётся на маркетплейсах.
- Получить данные с 2020 и проанализировать все ниши, бренды, конкурентов.
- Проанализировать остатки товаров, в разрезе складов и размеров.
- Найти поставщика в Китае.
- Увидеть, в каких категориях есть деньги.



С помощью сервиса «Маяк» можно:

- Узнать, в каком сегменте больше продаж.
- Проанализировать тренды в категориях.
- Спрогнозировать поставки в зависимости от сезонности.
- Увидеть, в каких категориях спрос превышает предложение.
- Увидеть эластичность спроса; понять, какая цена будет конкурентноспособна.
- Найти прибыльные товары, выйти на WB, обогнать конкурентов!



С Вас теперь обратная связь:)

- Как Вам сервис «Маяк»? Что понравилось?
- Какой инструмент Вы бы использовали в работе?
- Какой инструмент будете использовать?



Акселерация

Пошаговая стратегия удвоения эффективности бизнеса на маркетплейсах по авторской методике от предпринимателя с подтвержденным результатом

Курс поможет тем, кто хочет:

- Быть на три шага впереди конкурентов
- Найти новые пути развития бизнеса
- Масштабировать свой бизнес и повысить эффективность
- Управлять своими продажами, увеличить оборот и прибыль
- Иметь устойчивый и растущий бизнес
- Управлять собственными финансами



Акселерация



В итоге ваш бизнес станет более эффективным и устойчивым, Вы:

- 1 Структурная информация от практикующих специалистов
 - 2 Концентрация знаний и кейсов для реализации
 - 3 Удобный формат участия
 - 4 Ценности на миллион
- Найдете новые пути развития бизнеса
 - Поймете, как масштабировать ваш бизнес
 - Будете управлять своим бизнесом и своими деньгами
 - Разберетесь в маркетинге
 - Обойдете конкурентов

* до 23.09. стоимость сервиса повысится

Базовая стоимость

- 15 месяцев - 104850
- Внедрение Маяк - 25000
- Индивидуальный менеджер - 25000
- Запись 3-х дневного интенсива - 25000
- Акселерация - 106800

Итого: 286 650

Спецпредложение #1

- WB/ Ozon 15 месяцев
- 📁 Внедрение Маяк
- 📁 Индивидуальный менеджер
- 📁 Запись 3-х дневного интенсива

Итого: 58 710

Спецпредложение #2 + Акселерация!

- WB/ Ozon 15 месяцев
- 📁 Внедрение Маяк
- 📁 Индивидуальный менеджер
- 📁 Запись 3-х дневного интенсива
- Акселерация! Пошаговая инструкция по удвоению бизнеса. Только конкретные действия и возможность задать вопрос селлеру, который делает 20 мл+ в месяц

Итого: 83 880

Инвестиция в сервис аналитики «Маяк» позволяет оптимизировать свою работу с маркетплейсами.

- 84,3% пользователей, применяющих 3/4 инструментов Маяка, окупили годовую подписку менее чем за 2 месяца.





- 1 **Настроены оптимальные поставки, в т.ч. региональные склады: +37.1% к прибыли.**
- 2 **Товарный запас проанализирован и оптимизирован с помощью товарной аналитики: +26.8% к прибыли.**
- 3 **Карточки оптимизированы по поисковым запросам: +23,51% к прибыли.**
- 4 **Карточки оптимизированы по категориям: +9,2% к прибыли.**



- 5** Фото/видео контент оптимизирован: +32.9% к прибыли.
- 6** Отработан механизм анализа конкурентов, сезонности. Переняты лучшие практики +12.5% к прибыли.
- 7** Настроена система проверки гипотез: +14.2% к прибыли.
- 8** Настроен мониторинг своих цен, цен конкурентов, ценовых сегментов рынка: +19.4% к прибыли.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

- Прошу отправить реквизиты.
- Оффер отправлю сегодня на почту.
- Набрать Вам завтра в первой или второй половине дня?

С Вами был Макаров Кирилл - аналитик сервиса «Маяк».

Инвестиция в сервис аналитики «Маяк» позволяет оптимизировать свою работу с маркетплейсами.

2 супер-предложения сентября!!!

- При оплате сегодня за 3 месяца (20970 руб)
1 месяц в подарок!

6990 руб Вам подарим!

- При оплате сегодня за 6 месяцев (41 940 руб)
2 месяца в подарок!

13980 руб Вам подарим!

