

AI Profit Scan

FUNKY MARKET

Цены магазина + оценочная экономика + план роста вклада

ПОТЕНЦИАЛ: +25–45 ТЫС. Р / МЕС.

Фактические цены: открытый каталог funky-market.ru

Себестоимость, заказы и расходы: прозрачные допущения модели

Дата фиксации: 23 сентября 2026

01 / РЕШЕНИЕ ЗА 3 МИНУТЫ

Магазин может добавить 25–45 тыс. ₽ вклада в месяц

Это модельный диапазон, а не обещание. Он показывает, какие данные запросить и какие действия проверить первыми.

639 тыс. ₽

модельная выручка 3 SKU за месяц

143 тыс. ₽

вклад после переменных расходов

+25–45 тыс. ₽

сценарий прироста вклада

1 Сначала вернуть доступность дорогой позиции

9 модельных дней отсутствия дают около 10 тыс. ₽ восстанавливаемого вклада после поправки на замещение.

2 Проверить цену двух стоек

Тест 7 500 → 7 790 ₽ и 10 000 → 10 390 ₽ остаётся выгодным даже при падении заказов до 5%.

3 Собрать выбор моделей на одном слайде

Если 5 000 просмотров дают рост конверсии на 0,2–0,4 п.п., диапазон эффекта после поправок — 14–28 тыс. ₽.

ПРИОРИТЕТ

Запустить три проверки последовательно. Цена и контент могут влиять на одни и те же заказы, поэтому суммарный эффект уменьшен на пересечение сценариев.

02 / ФАКТЫ И ДОПУЩЕНИЯ

Что известно, а что мы предполагаем

Хороший отчёт не прячет неизвестные числа: он показывает их и даёт способ заменить предположение фактом.

Показатель	Значение	Тип	Чем заменить
Цены 3 SKU	7 500 / 10 000 / 19 606 Р	Факт сайта	Отчёт по ценам
Наличие 3-го SKU	«Нет в наличии»	Факт сайта	Остатки по кластерам
Заказы за месяц	35 / 22 / 8	Допущение	Отчёт о продажах
Комиссия	18%	Допущение	Начисления Ozon
Реклама	10% выручки	Допущение	Расходы и заказы рекламы
Возвраты/потери	3% выручки	Допущение	Возвраты и удержания
Себестоимость	2 500 / 3 400 / 7 400 Р	Допущение	Калькуляция производства
Налог и постоянные	Не включены	Ограничение	Учёт клиента

ПРАВИЛО РАСЧЁТА

Скидку площадки не записываем в расход продавца. Доход берём из фактических начислений, а вычитаем только расходы и скидки, которые действительно легли на продавца.

Все три SKU прибыльны в базовой модели

Вклад показан до налога и постоянных расходов. Он нужен для сравнения решений между товарами.

Показатель	4 колеса	8 колёс	Стеллаж
Цена	7 500 Р	10 000 Р	19 606 Р
Себестоимость + упаковка	-2 750 Р	-3 750 Р	-8 000 Р
Комиссия	-1 350 Р	-1 800 Р	-3 529 Р
Логистика	-650 Р	-850 Р	-1 700 Р
Реклама	-750 Р	-1 000 Р	-1 961 Р
Возвраты/прочее	-225 Р	-300 Р	-588 Р
Вклад с заказа	1 775 Р	2 300 Р	3 828 Р
Маржа вклада	23,7%	23,0%	19,5%
Заказы/мес.	35	22	8
Вклад/мес.	62 125 Р	50 600 Р	30 624 Р

ВЫВОД

Стеллаж даёт больше рублей с заказа, но чувствительнее к логистике и наличию. Стойки дают устойчивую маржу и подходят для ценового теста.

04 / ЦЕНА

Тест +3,9% может дать 9–15 тыс. ₽ в месяц

Тестируем две стойки по очереди, сохраняя рекламу и наличие максимально стабильными.

SKU	Сейчас	Тест	Чистый прирост/заказ*	Эффект при –5% заказов
4 колеса	7 500 ₽	7 790 ₽	+229 ₽	+4 900 ₽/мес.
8 колёс	10 000 ₽	10 390 ₽	+308 ₽	+4 250 ₽/мес.
Итого	—	—	—	+9 150 ₽/мес.

- 1

Шаг 1 — SKU на 4 колеса
7 дней по текущей цене, затем 7 дней по 7 790 ₽. Сравнить вклад на 1 000 просмотров и органическую позицию.
- 2

Шаг 2 — SKU на 8 колёс
Повторить после первого теста. Не менять одновременно главное фото, ставку и поставку.
- 3

Стоп-условие
Вернуть цену, если вклад на 1 000 просмотров снизился более чем на 5% при достаточной выборке.

* КАК ПОСЧИТАНО

Из прироста цены вычтены 18% комиссии и 3% резерва возвратов. Потеря заказов оценена по текущему вкладу с единицы.

05 / НАЛИЧИЕ

9 дней без стеллажа $\approx$ 10 тыс. ₽ восстанавливаемого вклада

На сайте позиция за 19 606 ₽ отмечена как отсутствующая. Дни и заказы ниже — допущение для расчёта.

8 заказов

модельные продажи за 21 день наличия

3,4 заказа

расчётный спрос за 9 дней отсутствия

РАСЧЁТ

$8 / 21 \times 9 \times 3\,828\, \text{₽} = 13\,125\, \text{₽}$. После скидки 25% на замещение другими товарами и неопределённость: $\approx 9\,800\, \text{₽}$.

1

Проверить доступность по кластерам

Сайт и Ozon могут показывать разные статусы. Нужны остатки FBO/FBS, видимость и срок доставки по ключевым регионам.

2

Поставить точку заказа

Средние заказы $\times$ срок производства и поставки + страховой запас на 7 дней.

3

Не замораживать деньги

Если реальный темп ниже 0,25 заказа в день, сначала исправить карточку и проверить спрос, затем производить запас.

РЕШЕНИЕ

Пополнение окупается, если дополнительный вклад выше стоимости хранения, риска возвратов и замороженных денег.

06 / КАРТОЧКА

Таблица выбора может дать 14–28 тыс. ₽ в месяц

Сценарий рассчитан для 5 000 просмотров двух карточек и роста конверсии на 0,2–0,4 процентного пункта.

Показатель	Консервативно	Базово
Просмотры/мес.	5 000	5 000
Рост конверсии	+0,2 п.п.	+0,4 п.п.
Доп. заказы	+10	+20
Средний вклад/заказ	1 978 ₽	1 978 ₽
До поправки	19 780 ₽	39 560 ₽
После поправки 30%	13 850 ₽	27 690 ₽

- 1

Второй слайд
4 или 8 колёс, совместимый диаметр, габариты, максимальная нагрузка, площадь хранения и кому подходит.
- 2

Главное фото
Один продукт крупно, понятный масштаб, без мелкого текста. Технические детали — на следующих слайдах.
- 3

Метрика
Вклад на 1 000 просмотров, конверсия в заказ, вопросы о совместимости и возвраты по причине «не подошло».

ПОПРАВКА 30%

Учитывает отмены, возвраты и заказы, которые могли бы произойти без нового слайда. Это защита от завышения эффекта.

Нужны пороги, а не запрет рекламы

В базовой модели реклама составляет 10% цены. Ниже — пределы, при которых сохраняется вклад 15%.

SKU	Базовый ДРР	ДРР для маржи 15%	Точка нуля	1 п.п. ДРР/заказ
4 колеса	10%	18,7%	33,7%	75 Р
8 колёс	10%	18,0%	33,0%	100 Р
Стеллаж	10%	14,5%	29,5%	196 Р

- 1

Красная зона стеллажа
Если фактический ДРР выше 14,5%, вклад падает ниже целевых 15%. Проверять запросы, ставки и органическую долю.
- 2

Не выключать вслепую
Сначала сверить атрибуцию и общий вклад: рекламный заказ может поддерживать органические позиции и повторные продажи.
- 3

Еженедельный контроль
По SKU: расходы, выручка продавца, вклад до и после рекламы, ДРР, CPA и доля органики.

РЕШЕНИЕ

Стеллаж проверяем первым: каждый лишний 1 п.п. ДРР стоит около 196 Р с заказа — почти вдвое чувствительнее второй стойки.

08 / ПЛАН ПРОВЕРКИ

Как проверить выводы на данных магазина

Сначала заменяем предположения выгрузками. Затем выбираем гипотезы и способ измерить их эффект.

Срок	Действие	Ответственный	Решение
День 1	Выгрузить продажи, начисления, рекламу и остатки	Клиент	Факт вместо модели
День 2	Пересчитать вклад и рекламные пороги	Аналитик	3 SKU подтверждены
День 3	Проверить запас и срок поставки стеллажа	Производство	Дата пополнения
День 4	Опубликовать таблицу выбора моделей	Контент	Тест карточки запущен
Дни 5–11	Провести ценовые тесты последовательно	Менеджер	Вклад/1 000 просмотров
День 14	Сопоставить результаты тестов и решить, что сохранить	Собственник	Итоги проверки

ГРАНИЦЫ ПРИМЕРА

Это пример плана на основе модельных данных. Сроки и результаты тестов не гарантированы; внедрение изменений обсуждается отдельно после аудита.