



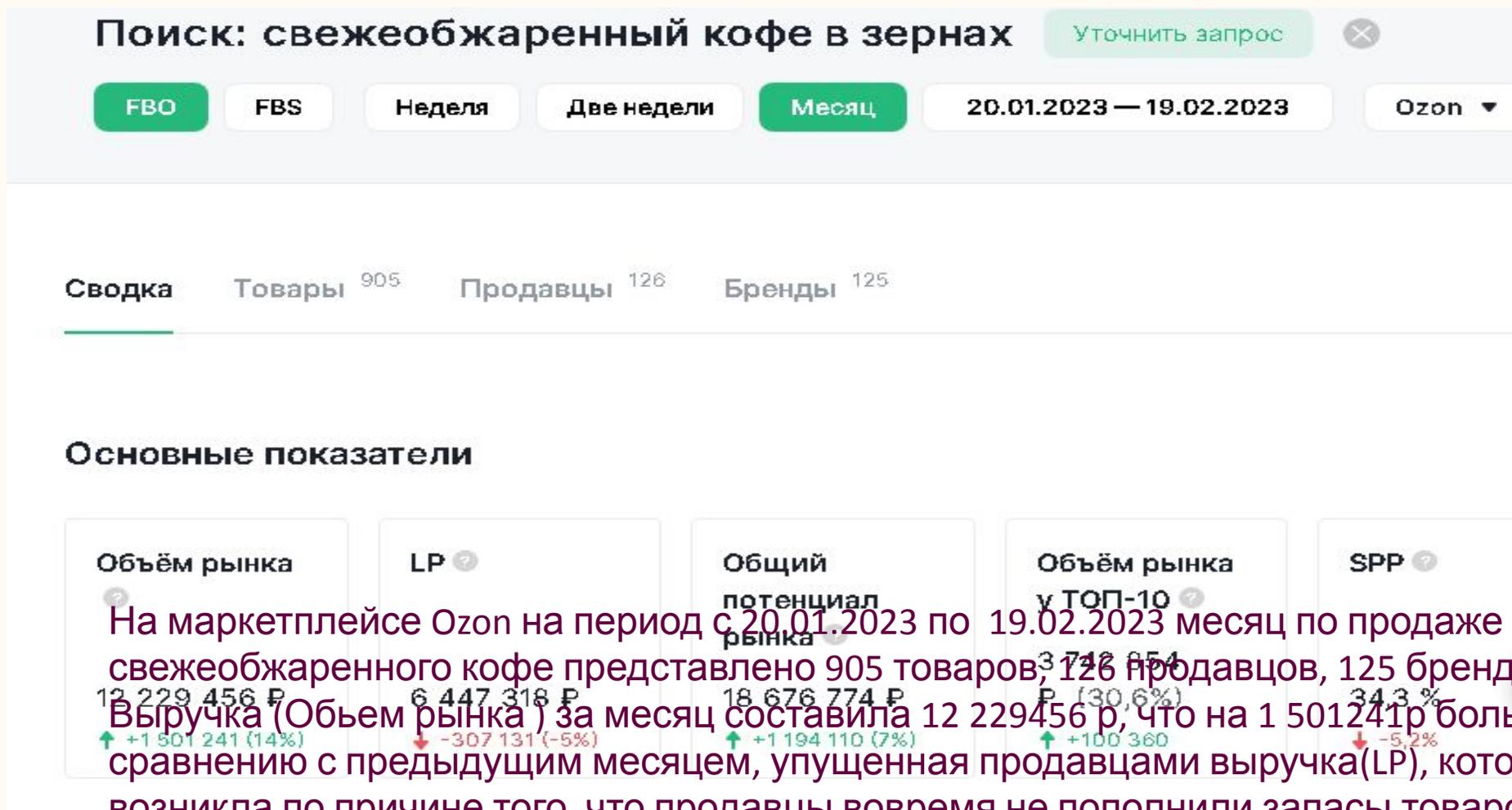
WB-OZ

SELLER

Аудит карточек товара Арина кофе



1 этап. Внешняя аналитика (анализ ниши, конкурентной среды)



На маркетплейсе Ozon на период с 20.01.2023 по 19.02.2023 месяц по продаже свежеобжаренного кофе представлено 905 товаров, 126 продавцов, 125 брендов.

Выручка (Объем рынка) за месяц составила 12 229 456 р, что на 1 501 241 р больше по сравнению с предыдущим месяцем, упущенная продавцами выручка(LP), которая

возникла по причине того, что продавцы вовремя не пополнили запасы товаров составила 6447318р, что на 5% меньше по сравнению с предыдущим месяцем.

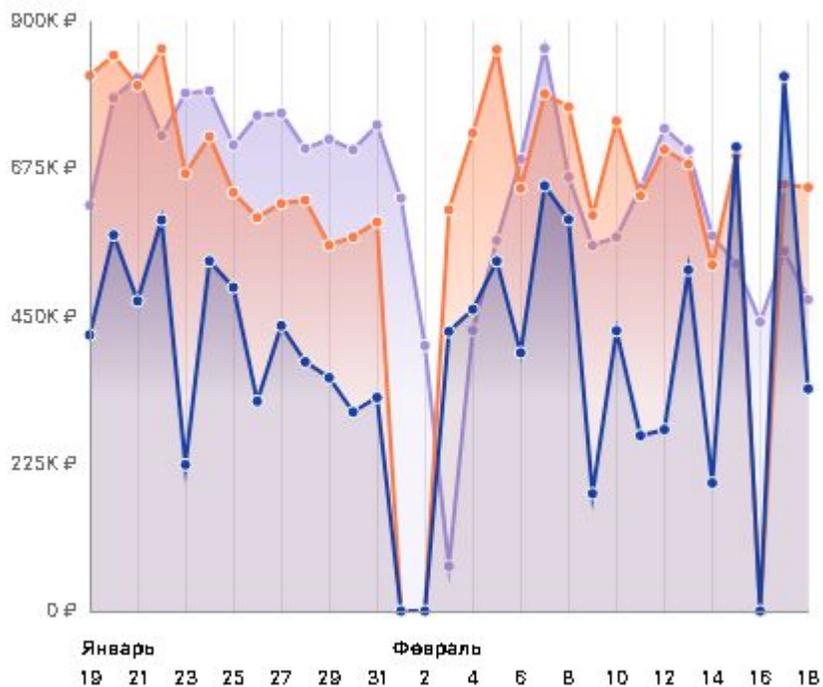
Общий потенциал рынка свежеобжаренного кофе за месяц мог составить 18767774 р

Объем рынка у ТОП-10 продавцов за период 20.01-19.02 составляет 3712854р или



Динамика продаж и конкуренция

<input checked="" type="checkbox"/> Оборот	12 229 456 ₺
<input type="checkbox"/> Продажи	15 893 шт
<input checked="" type="checkbox"/> Средний чек	769 ₺
<input checked="" type="checkbox"/> Количество товаров	364 шт
<input type="checkbox"/> Продавцы	90 шт
<input type="checkbox"/> Бренды	86 шт



Средний чек по продажам кофе в зернах на озон составляет 769р, поэтому для увеличения продаж (увеличения ассортимента кофе по более низкой ценовой категории) можно рассмотреть варианты с другими оптовыми продавцами. Предоставим информацию о поставщиках по дополнительному запросу.



Дополнительные показатели

Средняя
скорость
продаж

2,2 шт/день

↓ -0,1 (-4%)

Средний
оборот
на продавца

97 059 Р

↑ +2 119 (2%)

SPS ?

51,6 %

↓ -3,3%

Средний
рейтинг ?

5

0 (0%)

Среднее
количество
отзывов

493

↓ -49 (-9%)

Средняя скорость продаж свежееобжаренного кофе в зернах на Ozon 2,2 шт/д, средний оборот на продавца 97059, SPS (процент продавцов на Ozon с продажами) 51,6 % .

У Aruna кофе средняя скорость продаж 0,03 в день. Средний рейтинг продавца на Ozon 5 . По данным аналитики Wb-OZ Seller у Aruna кофе средний рейтинг 4 и незначительное количество отзывов на товары, что напрямую связано с отсутствием заказов.



Доля продаж

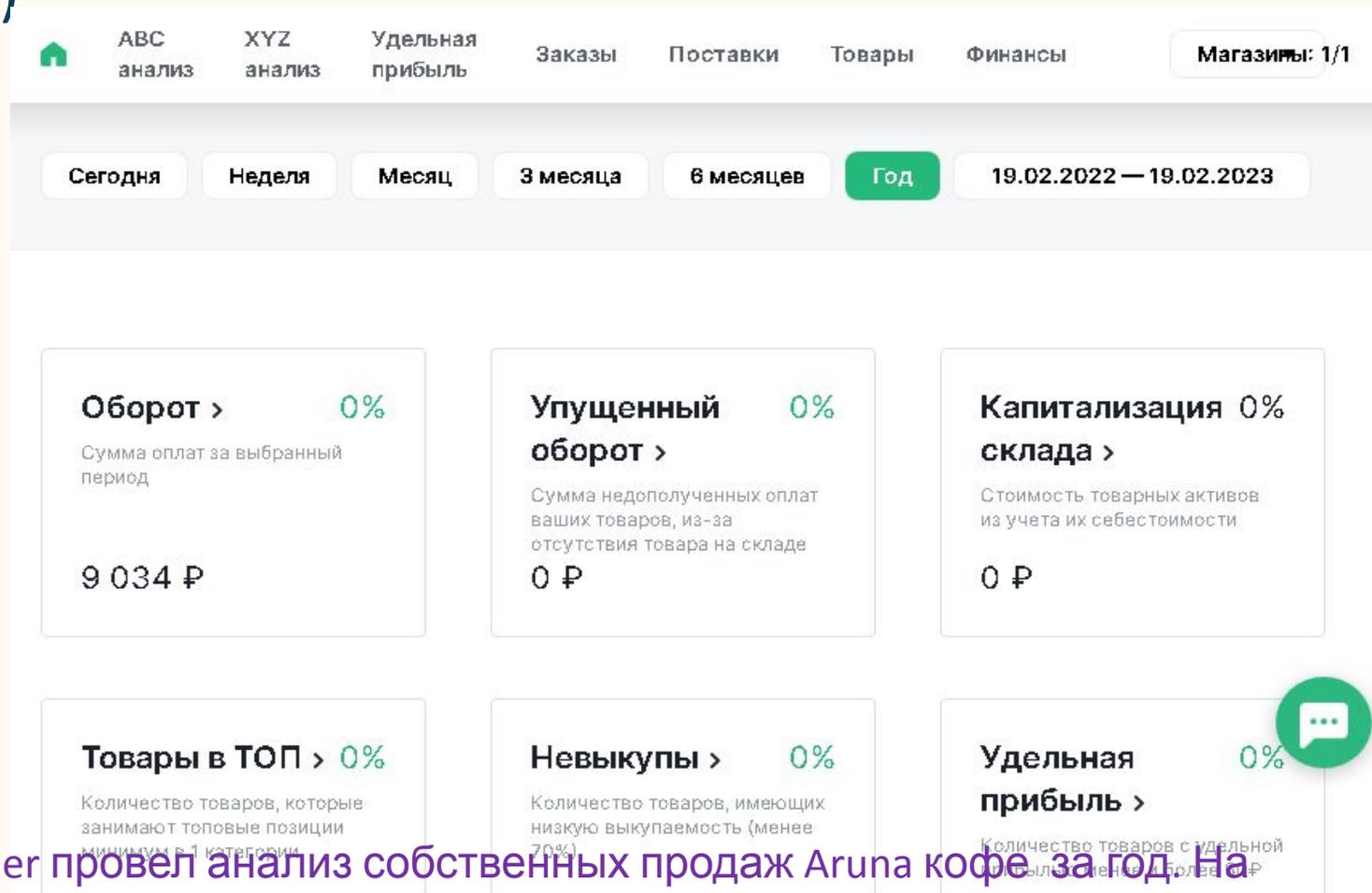


Бренд	Товары, шт	Рейтинг	Средний чек	Продажи, шт	Оборот, Р	
CoffeeGusto	6	4.8	1 176,7	1 795	2 112 208	
Zerno Caffe	14	4.8	580	3 453	2 002 995	
Aroti	17	4.7	492	3 201	1 575 148	
BARISTA	5	4.8	923,5	726	670 508	
НЕФТЬ coffee roasters	14	4.7	967,7	415	401 631	

Среди представленных продавцов основную долю продаж занимают 5 конкурентов, для увеличения продаж Aruna кофе, Wb-Oz проанализирует проанализирует на основании желаемого дохода от продаж товаров, подходящих конкурентов, выявит способы их продвижения, инструменты которыми пользуются конкуренты и применит их на магазине Aruna кофе.



2 Внутренняя аналитика (анализ собственных продаж)



Wb-Oz Seller провел анализ собственных продаж Aruna кофе за год. На основании данного анализа оборот составляет 9034р , возможная прибыль без учета себестоимости товаров, составила 6711,77 . Что очень мало. Поэтому Wb-Oz рекомендует сделать SEO оптимизацию карточек товаров, работать с само выкупами товаров и в последствии от работы с само выкупами, провести работу с отзывами на товары. Эту работу для Aruna



Сегодня

Неделя

Месяц

23.01.2023 — 22.02.2023

Все т... ▼

Все бре... ▼

С... ▼

Все тов... ▼

Группы

Группа	Продано товаров	Общий оборот	Валовая прибыль
● AAA 1 товар	1 шт. 25%	1 360 45%	1 292 45%
● AAB – CCB 1 товар	2 шт. 50%	1 190 39%	1 131 39%
● CCC 1 товар	1 шт. 25%	505 17%	480 17%

ABC анализ позволяет проанализировать состояние товарного ассортимента магазина Aruna кофе и привести необходимые изменения для оптимизации и увеличения количества продаж товаров и соответственно валовой прибыли. Для вас мы разбили весь ассортимент на три товарные группы.

Зеленая товарная группа (AAA) это товары с большим оборотом и валовой прибылью.

Оранжевая товарная группа (AAB-CCB) это группа на которую необходимо максимально обращать внимание и постоянно вносить изменения. Здесь как правило западает 1-2 показателя.

Красная группа (CCC) – группа в которой все показатели максимально низкие. И

Товары

🔍 Артикул, баркод или SKU

Сортировка ▼

Выгрузить 📄

Товар	ABC ?	Оборот, ₽ ?	Валовая прибыль, ₽ ?	Кол-во продаж, шт ?	Упущенный оборот, ₽	Отказы, %	Скорость, шт в д
 Aruna coffee Кофе в зернах 1 кг Эспрессо... Артикул: Эспрессо_с...	AAA	1 360 A	1 292 A	1 A	0	0	0,03
 Aruna coffee Кофе в зернах Перу Кахамарка... Артикул: Перу_Кахам...	ABA	1 190 B	565,25 A	2 A	0	0	0,06
 Aruna coffee Кофе в зернах 250 гр Бразилия... Артикул: Бразилия_С...	CCC	505 C	479,75 C	1 C	0	0	0,03

Wb-Oz Seller провел ABC анализ за месяц продаж и выявил, что у Aruna кофе товаров с зеленой группой (AAA) 1шт (оборот, валовая прибыль и количество продаж находится в оптимальном диапазоне), товаров оранжевой группой (ABA) 2 шт и товаров с красной группой CCC 1шт. Для товаров из группы (ABA) рекомендуем увеличить оборот, снизив наценку на товар. Товар из группы CCC больше не рекомендуется закупать.



Маркетплейс	Артикул продавца	Баркод	SKU	Цена, руб	Себестоимость	Иные расходы	Комиссия	Доставка, руб	Возврат, руб	Выкуп, %	Выплата, руб	Налог, руб	Прибыль, руб
ozon	Эспрессо_	553267581	553267581	1360	0	0	68	166		100	1292	77,52	1048,48
ozon	Колумбия	553242209	553242209	595	0	0	29,75	80		100	565,25	33,91	451,34
ozon	Перу_Каха	553279144	553279144	575	0	0	28,75	82,33		100	546,25	32,77	431,15
ozon	Бразилия	553230909	553230909	505	0	0	25,25	80		100	479,75	28,78	370,97
ozon	Вьетнам_	553240630	553240630										0
ozon	Перу_Каха	553251932	553251932										0

Для понимания целесообразности ценовой политики и конечной прибыли Wb-Oz Seller рекомендует просчитать Unit экономику и вести ее на регулярной основе. Все известные нам параметры были заполнены, кроме себестоимости товаров и возможных иных расходов.

Исходя из полученных после анализа данных, Wb-Oz Seller может рекомендовать отказаться от доставки в регионы с большой логистической нагрузкой.



3 SEO-аналитика

Позиция в поиске по словам

ОБОРОТ ПО КЛЮЧЕВЫМ СЛОВАМ

1 536 903 907

ВСЕГО КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

75

КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ В ТОП 10

7

Видимость по ключам ?

Проверить все позиции



1-10 позиции 11-50 позиции 51-100 позиции

Показать изменения

Сортировка ▾

Выгрузить результаты

Я тут, если что

Ключевые слова	Частотность	7 февр	8 февр	13 февр	14 февр	15 февр	16 февр	17 февр	18 февр	19 февр	20 февр	21 февр

SEO – это такая механика по которой ваш товар выводится к просмотру по максимальному количеству запросов. Ваша карточка будет иметь постоянный охват. Чем больше посетителей будет заходить на вашу карточку, тем большее количество покупателей положит товар в корзину и купит. Такая аналитика помогает с помощью SEO поднять карточки товаров в ТОП и увеличить