ПОРТФОЛИО · EXCEL / BI

Аналитическая система для маркетплейсов

От продаж и рекламы — до unit-экономики, штрафов и оборачиваемости

Обезличенный кейс · демонстрационные данные

Единая модель управления e-commerce

ЗАДАЧА

Свести разрозненные данные кабинетов и маркетплейсов в одну управленческую картину.

01 **Продажи**

заказы, выручка, возвраты, средний чек

02 **Экономика**

комиссии, логистика, себестоимость, прибыль

03 **Продвижение**

реклама, маркетинг, ДРР и промо-бонусы

04 **Запасы**

сток, скорость продаж и оборачиваемость

Масштаб решения виден в его структуре

12

видимых листов

от сводного дашборда до операционных срезов

35

сводных таблиц

единые правила агрегации по периодам и разрезам

12

диаграмм

динамика, структура, сравнения и контроль отклонений

Периодичность анализа

ГОД | МЕСЯЦ | НЕДЕЛЯ | ДЕНЬ

Аналитика отвечает на вопросы разных ролей

Руководитель

- Выполняется ли план?
- Где теряется прибыль?
- Какие категории растут?

Финансы

- Как распределить общие расходы?
- Что формирует перечисление?
- Где аномалии и штрафы?

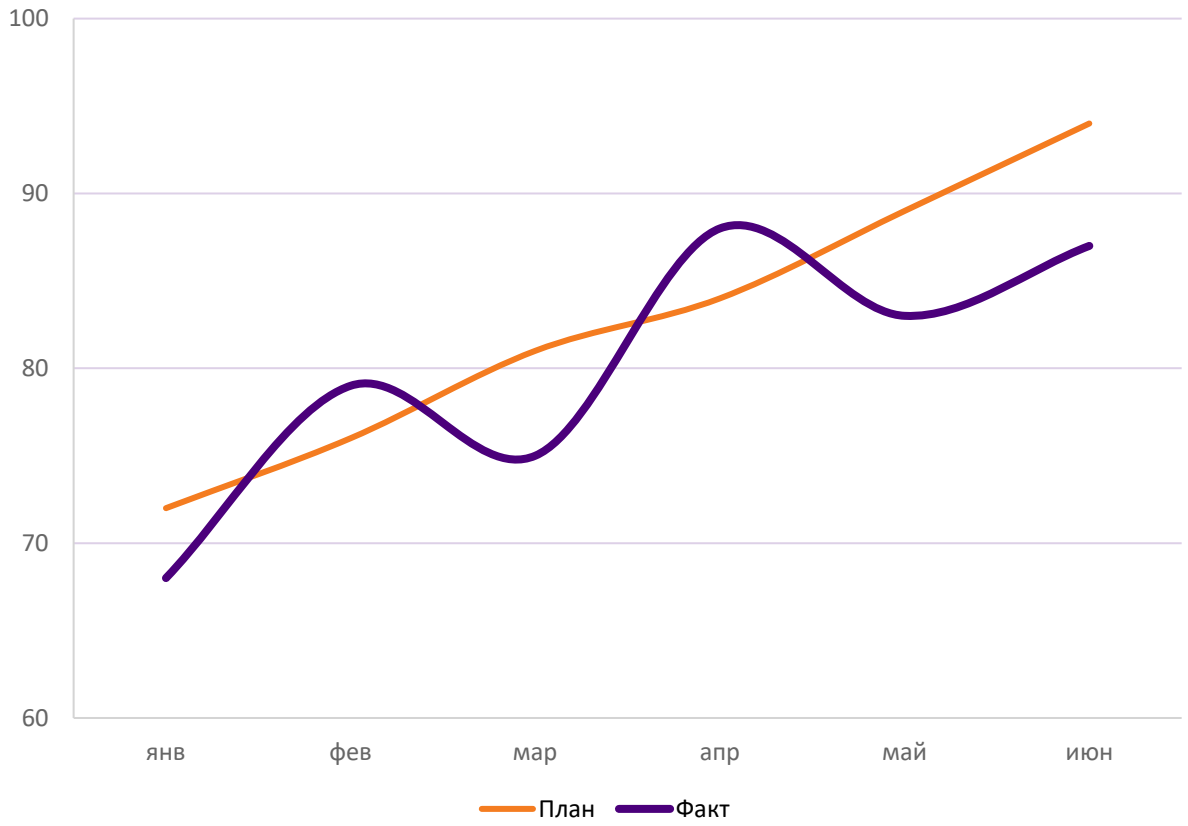
Коммерция

- Как меняются продажи?
- Как работает реклама?
- Когда пополнять запас?

Один источник логики → разные управленческие решения

Дашборд показывает отклонения и драйверы

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЕ ДАННЫЕ · КАБИНЕТЫ A / B / C



План продаж	Маржинальность	ДРР
87%	**31%**	**14%**

Сравнение кабинетов

Кабинет	План	Маржа	ДРР
Кабинет A	92%	33%	12%
Кабинет B	84%	29%	16%
Кабинет C	79%	24%	19%

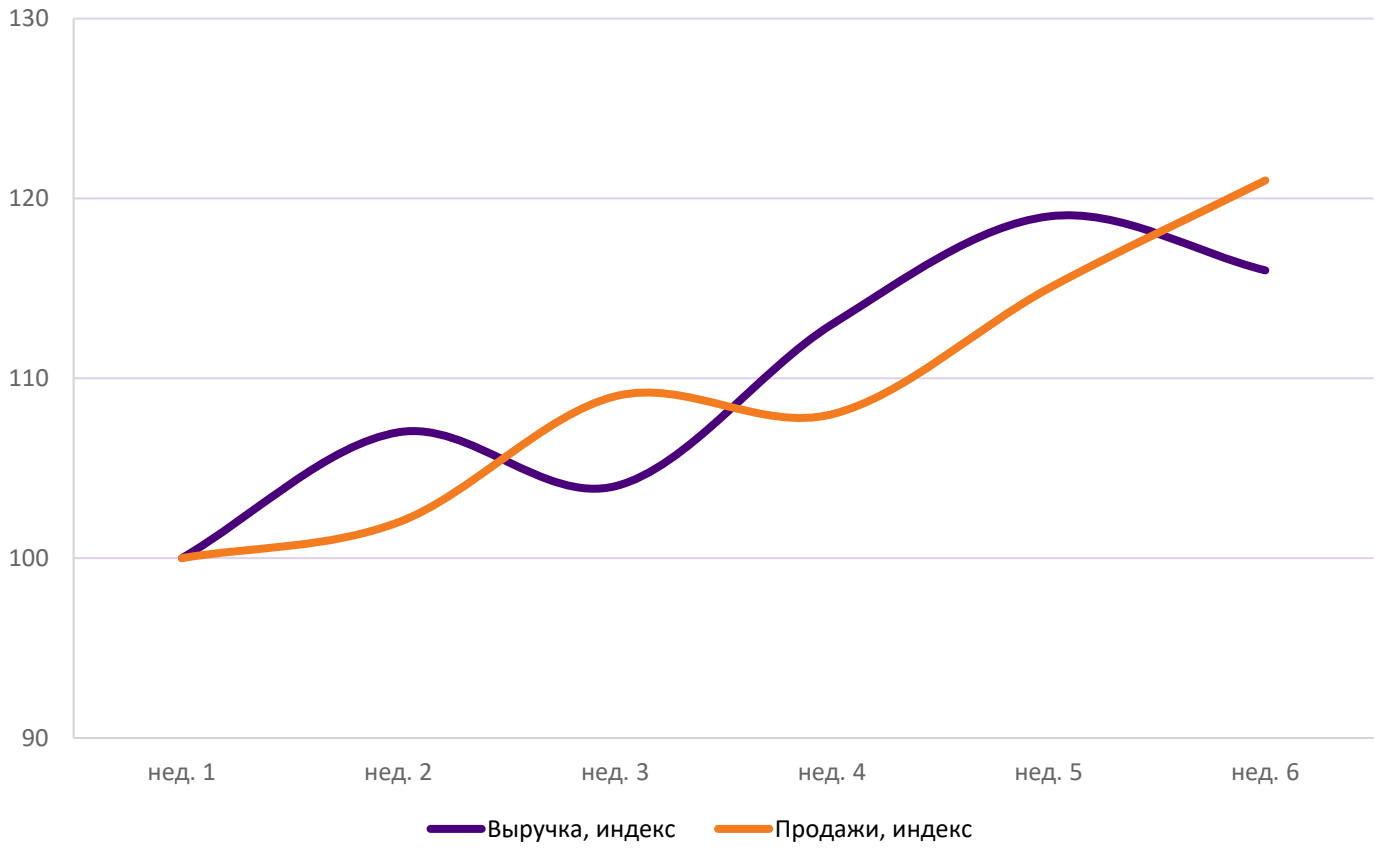
Результат: внимание сразу направлено на отклонения, а не на поиск цифр.

Расчётная логика ведёт к unit-экономике

01	**Собрать**	продажи, возвраты, комиссии, логистику и рекламу
02	**Нормализовать**	единые статьи, категории, периоды и кабинеты
03	**Распределить**	общие и нераспределённые расходы по доле продаж
04	**Рассчитать**	маржу, рентабельность, ДРР и unit-прибыль

Формулы остаются проверяемыми: расчёты можно проследить от статьи затрат до итогового KPI.

Одна модель — от стратегии до ежедневного контроля



Индексированные демонстрационные значения

Год	динамика категорий и год-к-году
Месяц	план-факт и изменение экономики
Неделя	операционные тренды и реклама
День	быстрый контроль продаж и запаса

Что этот кейс показывает работодателю

Проектирование модели

связать бизнес-вопросы, справочники, расчёты и визуализацию

Excel-аналитика

сводные таблицы, формулы, диаграммы, фильтры и периодические срезы

Финансовая логика

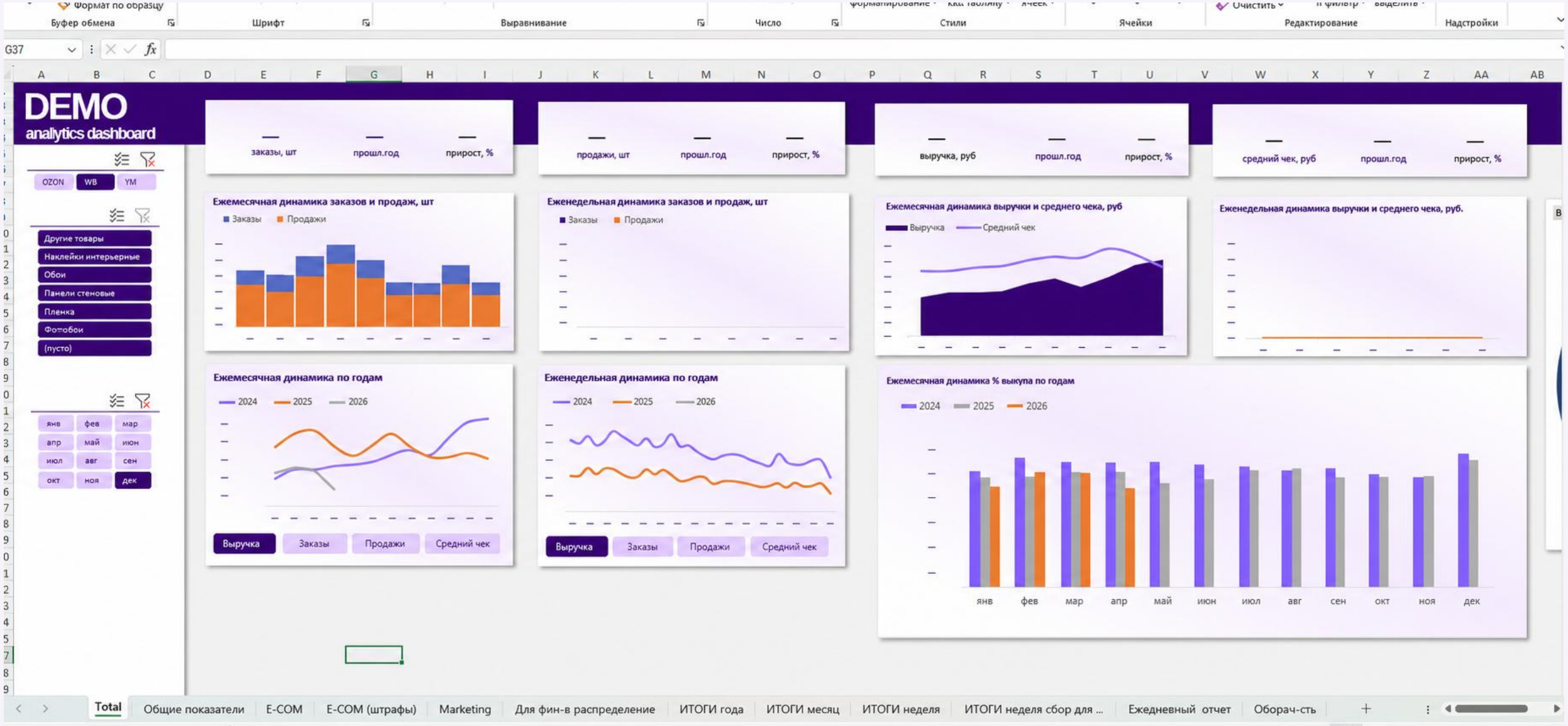
маржа, рентабельность, unit-экономика и распределение расходов

E-commerce экспертиза

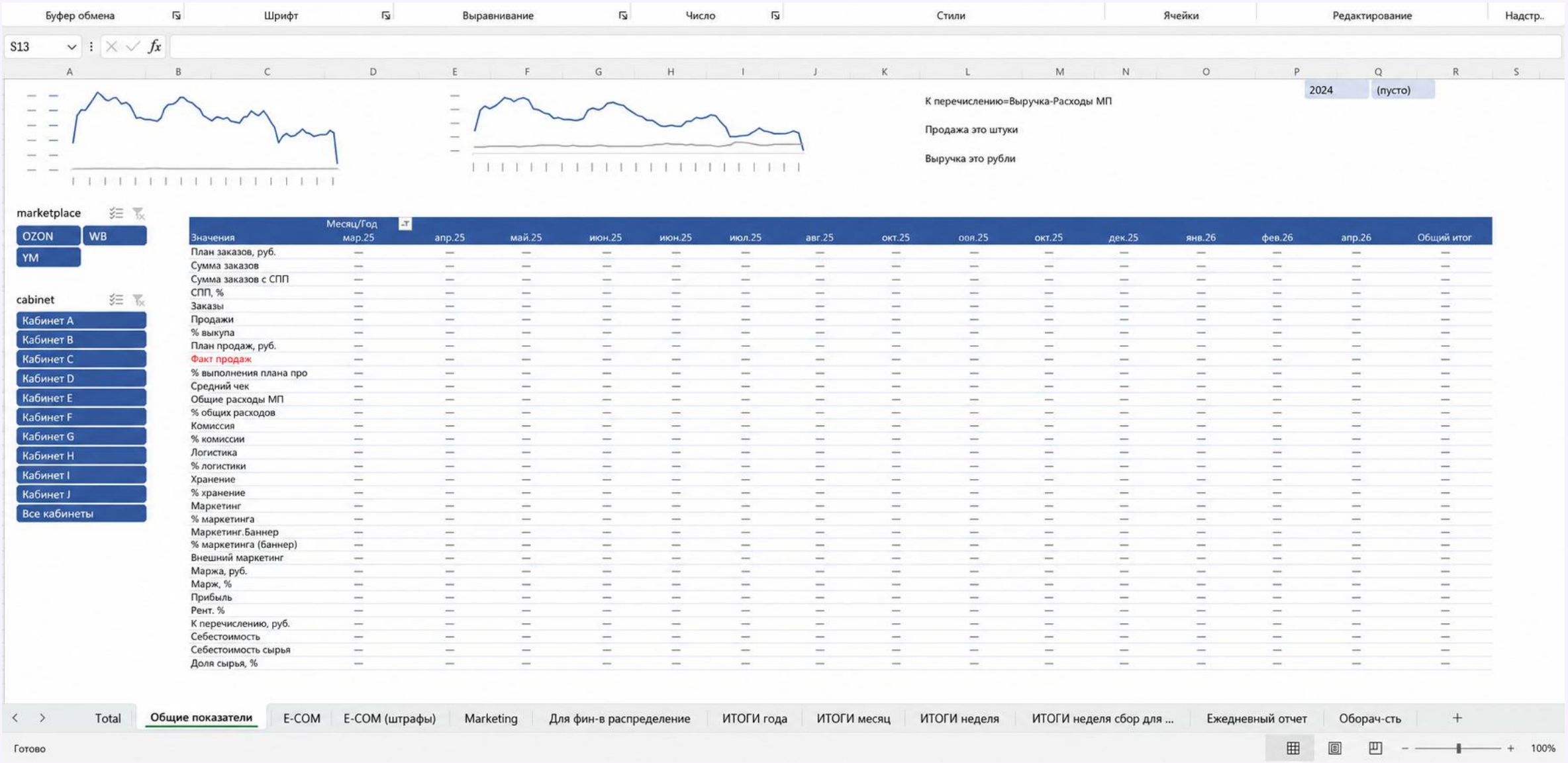
комиссии, логистика, штрафы, реклама, ДРР и оборачиваемость

Готова адаптировать такую модель под данные, процессы и KPI вашей компании.

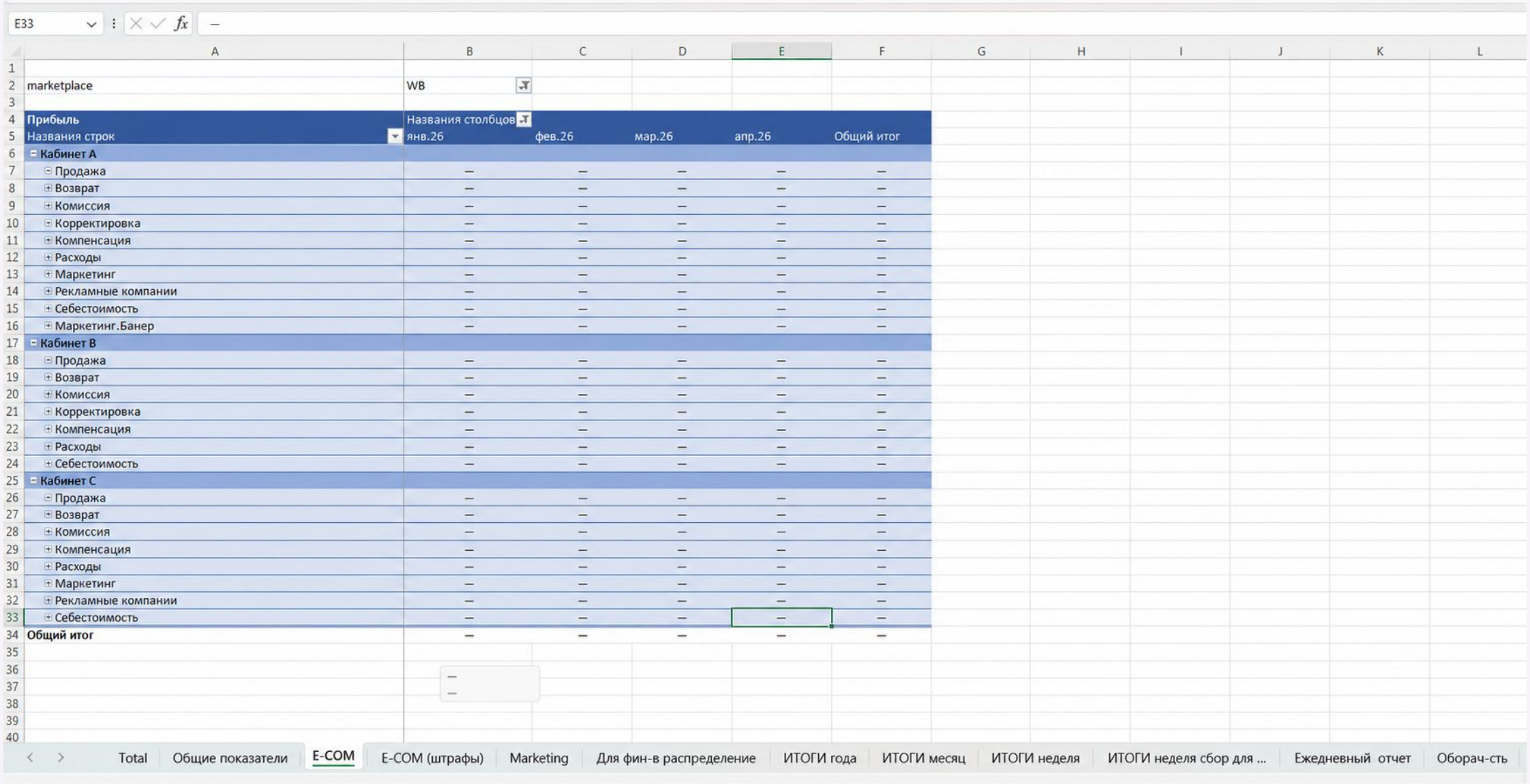
Сводный дашборд: план-факт и динамика



Общие показатели: динамика и экономика



E-COM: детализация доходов и расходов

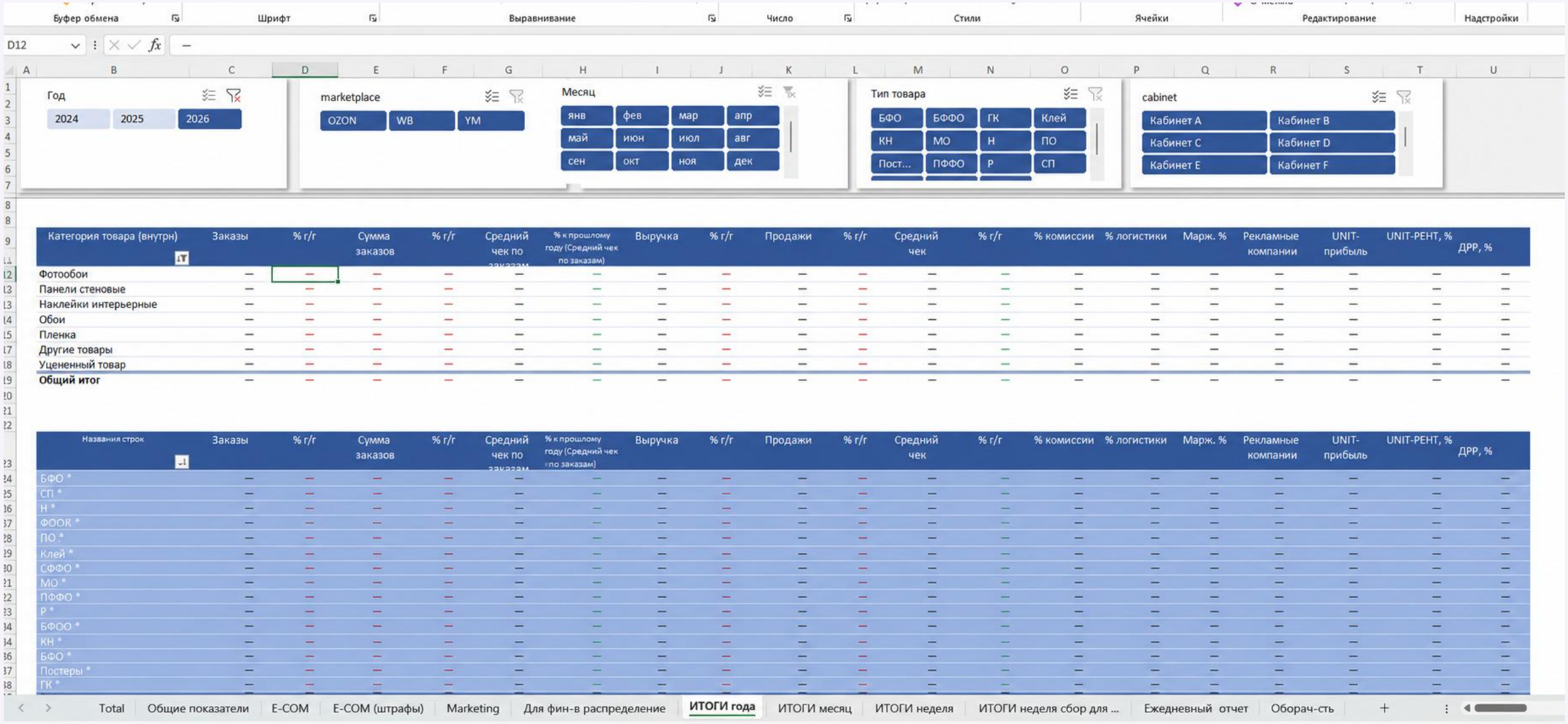


E33 | –

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1												
2	marketplace	WB										
3												
4	**Прибыль**	Названия столбцов										
5	Названия строк	янв.26	фев.26	мар.26	апр.26	Общий итог						
6	**Кабинет A**											
7	Продажа	–	–	–	–	–						
8	Возврат	–	–	–	–	–						
9	Комиссия	–	–	–	–	–						
10	Корректировка	–	–	–	–	–						
11	Компенсация	–	–	–	–	–						
12	Расходы	–	–	–	–	–						
13	Маркетинг	–	–	–	–	–						
14	Рекламные компании	–	–	–	–	–						
15	Себестоимость	–	–	–	–	–						
16	Маркетинг.Банер	–	–	–	–	–						
17	**Кабинет B**											
18	Продажа	–	–	–	–	–						
19	Возврат	–	–	–	–	–						
20	Комиссия	–	–	–	–	–						
21	Корректировка	–	–	–	–	–						
22	Компенсация	–	–	–	–	–						
23	Расходы	–	–	–	–	–						
24	Себестоимость	–	–	–	–	–						
25	**Кабинет C**											
26	Продажа	–	–	–	–	–						
27	Возврат	–	–	–	–	–						
28	Комиссия	–	–	–	–	–						
29	Компенсация	–	–	–	–	–						
30	Расходы	–	–	–	–	–						
31	Маркетинг	–	–	–	–	–						
32	Рекламные компании	–	–	–	–	–						
33	Себестоимость	–	–	–	–	–						
34	**Общий итог**	–	–	–	–	–						
35												
36												
37												
38												
39												
40												

Total | Общие показатели | E-COM | E-COM (штрафы) | Marketing | Для фин-в распределение | ИТОГИ года | ИТОГИ месяц | ИТОГИ неделя | ИТОГИ неделя сбор для ... | Ежедневный отчет | Оборач-сть

Итоги года, месяц, неделя: категории и unit-экономика



Буфер обмена | Шрифт | Выравнивание | Число | Стили | Ячейки | Редактирование | Надстройки

D12

Год: 2024 | 2025 | 2026

marketplace: OZON | WB | YM

Месяц: янв | фев | мар | апр | май | июн | июл | авг | сен | окт | ноя | дек

Тип товара: БФО | БФФО | ГК | Клей | КН | МО | Н | ПО | Пост... | ПФФО | Р | СП

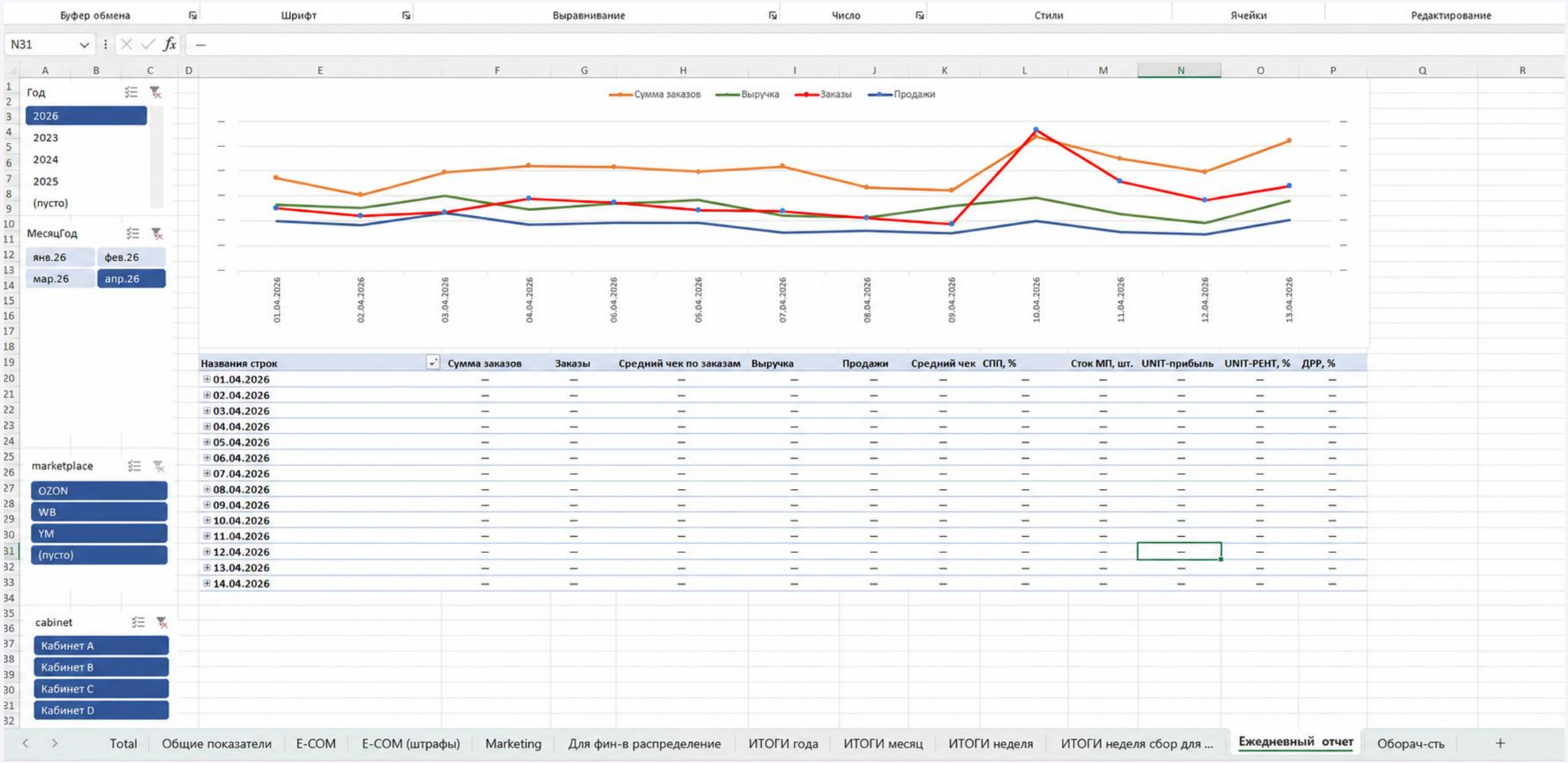
cabinet: Кабинет A | Кабинет B | Кабинет C | Кабинет D | Кабинет E | Кабинет F

Категория товара (внутрн)	Заказы	% г/г	Сумма заказов	% г/г	Средний чек по заказам	% к прошлому году (Средний чек по заказам)	Выручка	% г/г	Продажи	% г/г	Средний чек	% г/г	% комиссии	% логистики	Марж. %	Рекламные компании	UNIT-прибыль	UNIT-РЕНТ, %	ДРР, %
Фотообои	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Панели стеновые	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Наклейки интерьерные	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Обои	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Пленка	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Другие товары	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Уцененный товар	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Общий итог	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Названия строк	Заказы	% г/г	Сумма заказов	% г/г	Средний чек по заказам	% к прошлому году (Средний чек по заказам)	Выручка	% г/г	Продажи	% г/г	Средний чек	% г/г	% комиссии	% логистики	Марж. %	Рекламные компании	UNIT-прибыль	UNIT-РЕНТ, %	ДРР, %
БФО *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
СП *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Н *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
ФООК *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
ПО *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Клей *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
СФФО *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
МО *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
ПФФО *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Р *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
БФОО *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
КН *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
БФО *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Постеры *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
ГК *	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

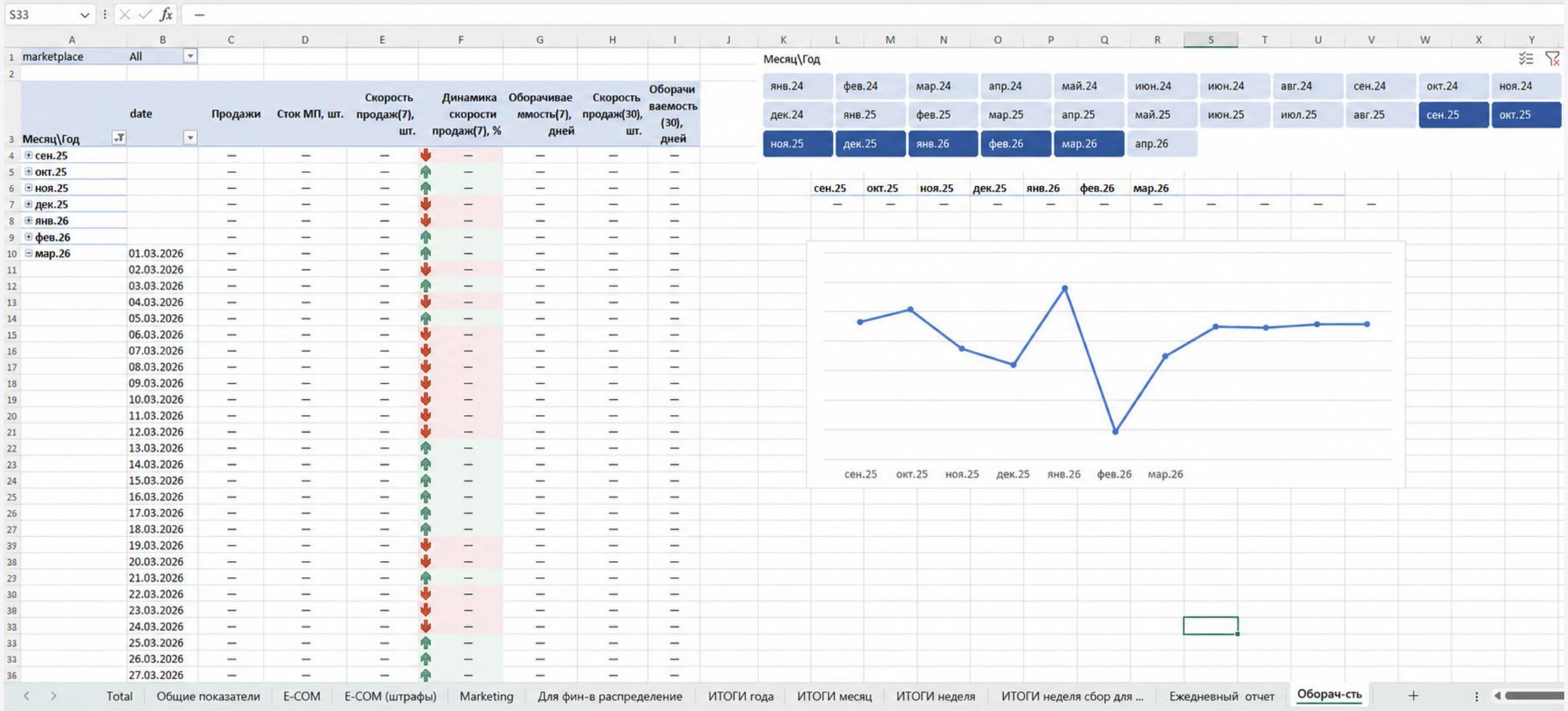
Total | Общие показатели | E-COM | E-COM (штрафы) | Marketing | Для фин-в распределение | ИТОГИ года | ИТОГИ месяц | ИТОГИ неделя | ИТОГИ неделя сбор для ... | Ежедневный отчет | Оборач-сть

Ежедневный отчёт: продажи и unit-экономика



Названия строк	Сумма заказов	Заказы	Средний чек по заказам	Выручка	Продажи	Средний чек	СПП, %	Сток МП, шт.	UNIT-прибыль	UNIT-РЕНТ, %	ДРР, %
01.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
02.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
03.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
04.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
05.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
06.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
07.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
08.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
09.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
10.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
11.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
12.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
13.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
14.04.2026	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Оборачиваемость: скорость продаж и запас



marketplace	All

Месяц\Год	date	Продажи	Сток МП, шт.	Скорость продаж(7), шт.	Динамика скорости продаж(7), %	Оборачиваемость(7), дней	Скорость продаж(30), шт.	Оборачиваемость (30), дней
сен.25		—	—	—		—	—	—
окт.25		—	—	—		—	—	—
ноя.25		—	—	—		—	—	—
дек.25		—	—	—		—	—	—
янв.26		—	—	—		—	—	—
фев.26		—	—	—		—	—	—
мар.26	01.03.2026	—	—	—		—	—	—
	02.03.2026	—	—	—		—	—	—
	03.03.2026	—	—	—		—	—	—
	04.03.2026	—	—	—		—	—	—
	05.03.2026	—	—	—		—	—	—
	06.03.2026	—	—	—		—	—	—
	07.03.2026	—	—	—		—	—	—
	08.03.2026	—	—	—		—	—	—
	09.03.2026	—	—	—		—	—	—
	10.03.2026	—	—	—		—	—	—
	11.03.2026	—	—	—		—	—	—
	12.03.2026	—	—	—		—	—	—
	13.03.2026	—	—	—		—	—	—
	14.03.2026	—	—	—		—	—	—
	15.03.2026	—	—	—		—	—	—
	16.03.2026	—	—	—		—	—	—
	17.03.2026	—	—	—		—	—	—
	18.03.2026	—	—	—		—	—	—
	19.03.2026	—	—	—		—	—	—
	20.03.2026	—	—	—		—	—	—
	21.03.2026	—	—	—		—	—	—
	22.03.2026	—	—	—		—	—	—
	23.03.2026	—	—	—		—	—	—
	24.03.2026	—	—	—		—	—	—
	25.03.2026	—	—	—		—	—	—
	26.03.2026	—	—	—		—	—	—
	27.03.2026	—	—	—		—	—	—

Месяц\Год

янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июн.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	
дек.24	янв.25	фев.25	мар.25	апр.25	май.25	июн.25	июл.25	авг.25	сен.25	окт.25	
ноя.25	дек.25	янв.26	фев.26	мар.26	апр.26						

сен.25	окт.25	ноя.25	дек.25	янв.26	фев.26	мар.26
—	—	—	—	—	—	—

Total | Общие показатели | E-COM | E-COM (штрафы) | Marketing | Для фин-в распределение | ИТОГИ года | ИТОГИ месяц | ИТОГИ неделя | ИТОГИ неделя сбор для ... | Ежедневный отчет | Оборач-сть