MARKETSHELPER

Проверка маржи одного товара

Возьмите один SKU, один период и документы. Поставьте отметки после проверки. Ручной расчёт не требует регистрации или покупки сервиса.

Товар / SKU: _____ Период: _____

Источник выручки: _____

- [ ] 1. Зафиксируйте выручку
  Уточните, какие продажи, скидки, возвраты и корректировки вошли в сумму. Заказы, продажи и выплата на счёт обозначают разные величины.

- [ ] 2. Проверьте стоимость проданного
  Возьмите стоимость проданных единиц, а не всей закупленной партии. Отметьте, где уже учтены упаковка, работа и доставка, чтобы не вычесть их повторно.

- [ ] 3. Сверьте удержания WB
  Проверьте комиссию, логистику и другие начисления за тот же период по отчётам. Удержанную из исходной суммы статью второй раз не вычитайте.

- [ ] 4. Добавьте подтверждённые расходы
  Сопоставьте рекламу и общие расходы с теми же продажами. Отдельно уточните налог. Неизвестные суммы отмечайте как неизвестные, а не заменяйте нулём.

- [ ] 5. Объясните разницу с деньгами
  Сверьте выплаты и платежи по выписке отдельно. Оплата ещё не проданного запаса меняет деньги, но не равна стоимости проданного товара.

Учебный пример одной продажи
1 200 - 420 - 204 - 90 - 60 = 426 руб., или 35,5%.
Цена - стоимость товара - комиссия - логистика WB - реклама.
Упаковка уже входит в 420 руб. Суммы условные, не тарифы WB.

426 руб. - предварительный результат только по перечисленным статьям. Прочие расходы и налог ещё нужно проверить. Это не подтверждённая чистая прибыль.

Расхождения / неизвестные суммы: _____
_____

Подробный разбор и примеры: marketshelper.ru/guides/pribyl-i-rashody-wb