

Кто отвечает за цифру, которую оптимизирует алгоритм

Автостратегия максимизирует ту величину, которую ей передали. Ошибка в марже не видна ни в одном отчёте кабинета: метрики растут, деньги уходят. Заполните лист вместе с подрядчиком и держите его у себя.

1. Владелец цифры

Фамилия и должность

Где хранится расчёт

Дата последнего пересмотра

Это не маркетолог, который однажды спросил у бухгалтерии, а человек, отвечающий за актуальность.

2. Что входит в маржу с конверсии

ВХОДИТ

- Себестоимость товара
- Доставка и логистика
- Эквайринг и комиссии
- Упаковка
- Оплата исполнителю

НЕ ВХОДИТ

- Аренда
- Зарплаты
- Расходы на рекламу
- Налоги и общие издержки

Расходы на рекламу стратегия вычтет сама. Включив их в маржу, вы вычтете дважды.

3. Какой режим выбран

- ☐ Среднее значение нужна корректно настроенная цель в Метрике
- ☐ Доля от дохода нужна передача ценности конверсии, иначе не включится

4. Маржа по товарным группам

Группа	Средний чек	Маржинальность	Маржа с заказа

Разброс между группами больше полутора раз означает, что средняя маржа уже искажает распределение бюджета.

5. Порог бюджета и срок пересмотра

Недельный бюджет не меньше десяти марж с конверсии, и он должен давать не менее десяти конверсий в неделю. На модельном каталоге статьи это от 13 315 Р в неделю. Пересмотр маржи раз в квартал и обязательно при смене закупочных цен.

6. Что спросить у подрядчика на встрече

1. Какую маржу вы сейчас передаёте и по каким группам она посчитана?
2. Какой у нас ДРР по марже, а не по выручке?
3. Что изменилось с прошлой недели и почему именно это?