

Оценка доходности продукта с использованием метода DPP

Оценить эффективность ассортимента в рознице
и рентабельность каждого продукта

ЛОГИСТИКА

2 158 084

РЕАЛИЗАЦИЯ

30 650 589

ХРАНЕНИЕ

1 006 084

ЗАКУПКА

87 950 759

В современной розничной торговле, себестоимость товара уже давно не зависит только от его закупочной цены. Она значительно формируется из различных затрат, связанных с его продажей.

Применение подхода к расчету себестоимости на основании формирования прямой прибыльности продукта помогает ответить на следующие вопросы:

01



Какое количество продукции должно быть в обороте, чтобы покрывать текущие затраты и при этом зарабатывать?

02



Сколько и какой новой продукции необходимо ввести в ассортимент?

03



Какой товар вывести из ассортимента по причине его нерентабельности?

04

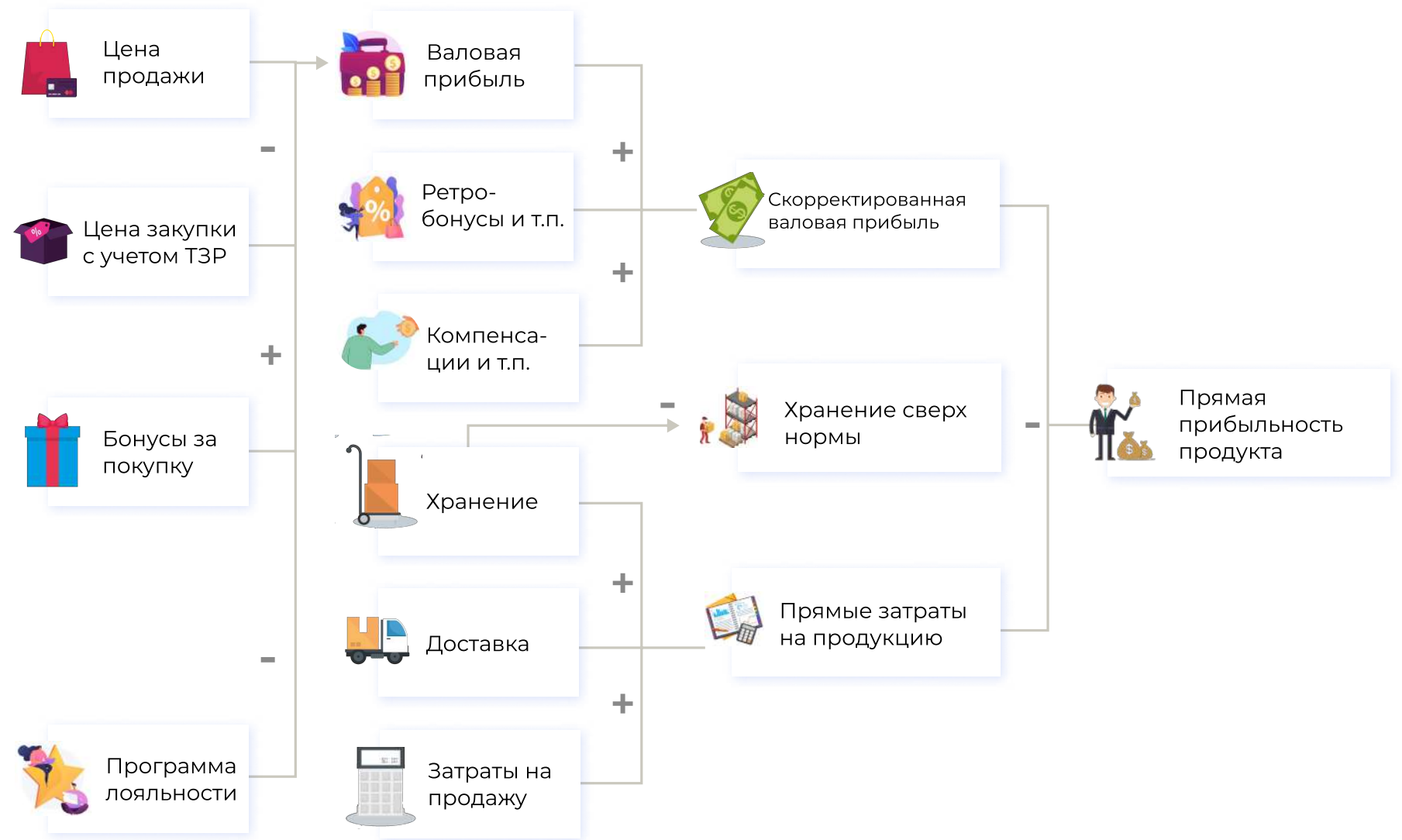


Как определить прямой доход, получаемый от продажи продукции с учетом нормированных затрат для ее реализации?

05

Как рассчитать розничную цену, скидки и баллы лояльности с учетом ожидаемых бонусов от поставщиков?

Факторы формирования себестоимости и прибыльности продукта



Получить консультацию, как рассчитать прямую прибыльность продукта.

Получить консультацию

Стандартный подход к расчету себестоимости предполагает, что затраты, связанные с закупкой товара, относятся на себестоимость, а затраты на хранение, внутреннюю логистику и реализацию относятся на затраты периода, не зависимо от количества проданных товаров. Учитывая, что эти затраты существенно влияют на себестоимость продукции, важно правильно их нормировать и включать их в общую стоимость товара.



Применение классического подхода к расчету себестоимости влечет за собой следующие проблемы:



В расчет себестоимости включаются не все доходные и расходные показатели;



Нет возможности оперативно принимать обоснованные решения по ассортименту;



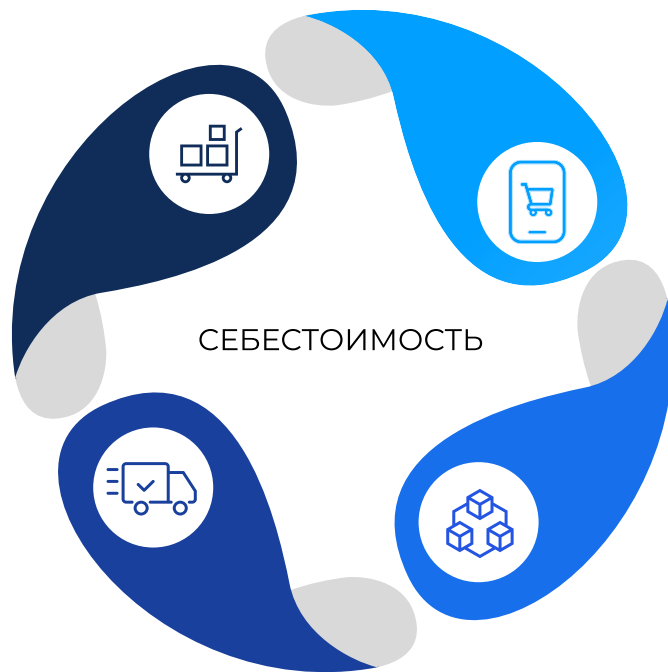
Возможны ошибки при расчете розничных цен и других маркетинговых активностей (акции, программа лояльности);



Затраты периода компании являются завышенными.

Особое внимание стоит уделить вопросам работы с ассортиментом и подходам к ценообразованию. Для анализа эффективности принятых решений по вводу и выводу товара в ассортимент необходимо использовать подход, основанный на прямой прибыльности продукта - Direct Product Profitability (DPP), суть которого — оценить реальную рентабельность продажи того или иного товара.

Принципы подхода к расчету прямой прибыльности продукта:



Все затраты, связанные с закупкой, относятся на себестоимость

Себестоимость формируется с учетом ожидаемых и полученных бонусов от поставщиков (бэк-маржа)

В себестоимость включаются нормируемые затраты на хранение, внутреннюю логистику, реализацию и другие затраты, которые участвуют в цепочке формирования стоимости продукта

При этом, особенность подхода заключается в следующем: затраты нормируются исходя из требований менеджмента к оценке финансового результата в разрезе продуктовых категорий.

Например, это могут быть плановые коэффициенты оборачиваемости по категориям, на их основании задаются нормы затрат, которые можно включить в себестоимость реализуемой продукции.

В себестоимость включаются только те затраты, по которым выполняются плановые показатели по оборачиваемости товара, т. е. целевые и обоснованные расходы.

Если планы по реализации продукции не выполняются (или выполняются частично), то затраты сверх нормы, которые по сути являются прямыми убытками, не включаются в себестоимость и относятся на затраты периода.

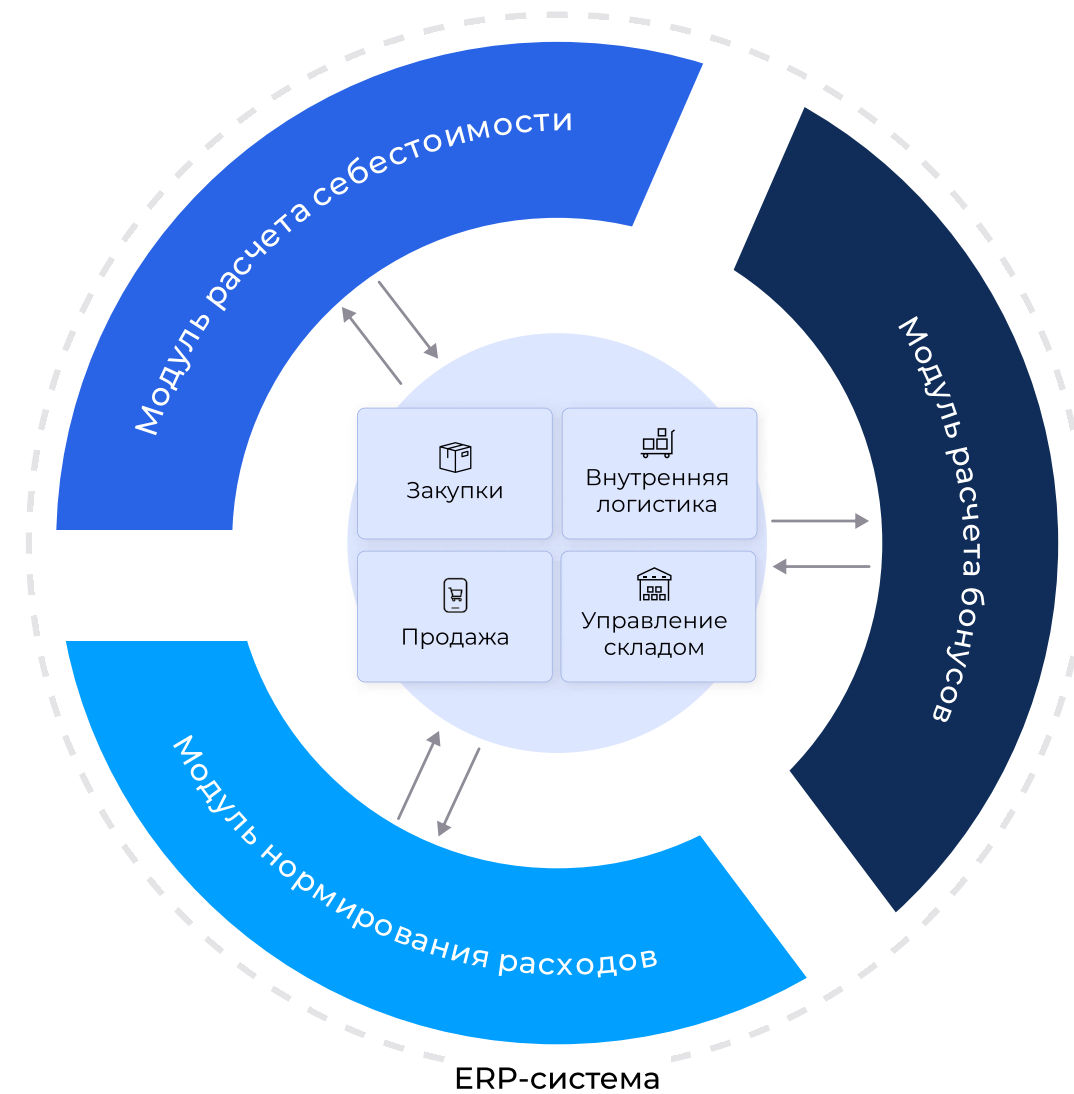
Последующий анализ этих нецелевых расходов позволяет принимать правильные управленческие решения, связанные с ассортиментом и ценообразованием.

Компания Odyssey Consulting Group разработала продукт, который позволяет:

Сформировать систему нормативов затрат на ассортимент продукции и решать задачу их своевременных корректировок.

Учитывать нормативные затраты на хранение, транспортировку и реализацию для каждой единицы товара при расчете его себестоимости.

Формировать себестоимость с учетом ожидаемых и полученных бонусов от поставщиков.



Особенности продукта

Общие положения

- В основу положен учет по принципу чистой реализуемой стоимости (NRV, Net Realizable Value), прямой доходности продукта (DPP, Direct Product Profitability)
- Положения ФСБУ 5/2019 «Запасы» (Хранение на PC, доставка между PC и торговой точкой, хранение на торговой точке - часть технологической цепочки, необходимой для продажи товара). Формализованный процесс внесения изменений в систему

Учет, нормирование затрат и отражение в учете.

Все затраты, связанные с покупкой, хранением, транспортировкой, и продажей нормируются на основании коэффициента оборачиваемости и целевых маршрутов движения товара. Благодаря предварительно разработанному алгоритму, система определяет является ли затрата целевой и относящейся к цепочке продажи продукта, и распределяет ее в себестоимость или относит на затраты периода.

Учет бонусов от поставщиков

По статистике, из-за слабо поставленного системного подхода к планированию и контролю за бонусами, в компаниях регулярно теряется от одного процента валовой прибыли. Модуль позволяет отслеживать ожидаемые (плановые) бонусы, контролировать их получение и отражать в себестоимости по следующим схемам:

1. Бонусы за объем закупок (по количеству, по сумме)
2. Бонусы за объем продаж (по количеству, по сумме)
3. Бонусы за маркетинговую активность
4. Дополнительные бонусы (безусловные, компенсации)

Запишитесь на бесплатную
консультацию

Записаться

Наш опыт в ритейле:



[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)

 ЗОЛОТОЕ ЯБЛОКО
парфюмерный супермаркет

[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)

 ЕСЛИ ОБУВЬ, ТО
Kari

[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)



[Подробнее →](#)






[Подробнее →](#)

Odyssey Care

Поддержка Odyssey Care — эффективные решения по администрированию, развитию ИТ-инфраструктуры и бизнес-приложений с учетом индивидуальных потребностей вашего бизнеса.

Преимущества Odyssey Care:

-  Качественный сервис
-  Единая команда экспертов
-  Предсказуемые и прозрачные расходы

[Узнать подробнее](#)

 S&D SUCDEN

 AGRIC SA






 JAPONICA



Мультиоблачная инфраструктура и поддержка

Odyssey Consulting Group, сотрудничая с ведущими облачными провайдерами России и Европы, объединяет передовые практики и технологии, включая мультиоблачное георезервирование, резервное копирование между облаками и постоянный мониторинг безопасности.

Преимущества:

-  Надёжность
-  Производительность
-  Безопасность
-  Большой опыт поддержки мультивендорных облачных решений
-  Гибкая ценовая политика

[Узнать подробнее](#)

 L'OCCITANE
EN PROVENCE

 ЗОЛОТОЕ ЯБЛОКО
парфюмерный супермаркет

 OBI



Odyssey Consulting Group — ваш надежный партнер по цифровой трансформации



[Записаться](#)

Запишитесь на бесплатную консультацию

Columbus →  ODYSSEY
Consulting Group

Компания Odyssey Consulting Group [является приемником Columbus East](#) на рынках России, СНГ, Ближнего Востока и Средней Азии.

- 📍 Москва, Пресненская наб., Д. 12, БЦ «Башня Федерация Восток», 63 этаж, офис 10
- 📍 Санкт-Петербург, Литейный пр. Д. 26А, БЦ «Преображенский двор», офис 423
- 📍 Нижний Новгород, ул. Пискунова 29, БЦ «Приволжье», 6 этаж, офис 68
- 📍 Новосибирск, ул. Большевикская, д 101
- 📍 Алматы, мкр. Курылысшы, ул. Ырысты, д. 15, +7 (727) 397-90-63

☎ [+7 \(495\) 369-67-69](tel:+74953696769)

✉ sales@odysseyconsgroup.com

🌐 www.odysseyconsgroup.com