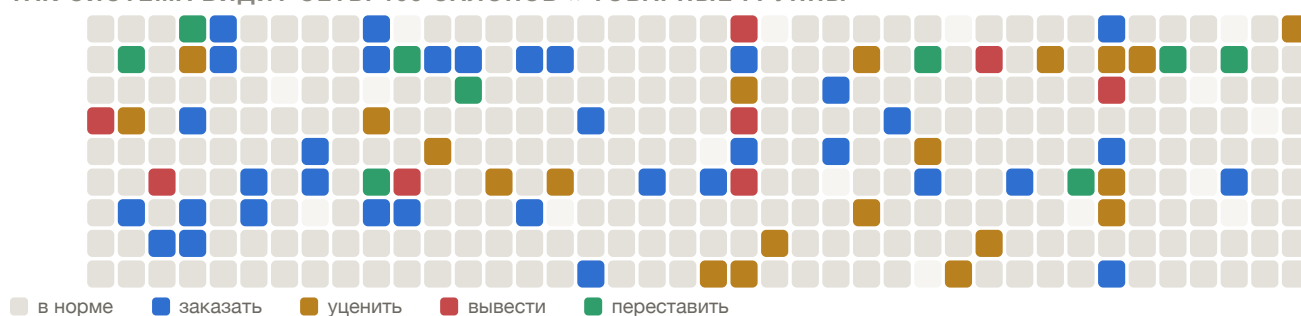


Один файл. И вы видите деньги, которые стоят в зале без движения.

Вы отдаёте выгрузку продаж и остатков. Через две минуты — четыре списка: **что заказать, что уценить, что вывести и что переставить между салонами**. Каждая строка с количеством, суммой и расчётом по шагам.

ТАК СИСТЕМА ВИДИТ СЕТЬ: 100 САЛОНОВ × ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ



Заказать

чтобы полки не пустели



Уценить

пока товар ещё берут



Вывести

освободить деньги и полку



Переставить

продать, ничего не покупая

01

Выгрузка из вашей системы

Продажи и остатки по дням. Один файл — Excel или CSV. Поможем собрать запрос, если выгрузки такой ещё нет.

02

21 проверка файла

Сходятся ли остатки, нет ли дублей и дыр в датах. Испорченные строки не попадают в расчёт — и вы видите каждую.

03

Четыре списка решений

С количествами, суммами и расчётом по шагам. Выгружаются в Excel, отдаются закупщику в тот же день.

79 %

запаса лежит больше года
из них 38 % — больше двух лет

132 млн ₽

просятся на уценку
1 887 позиций, 4 139 изделий

9,2 мес

оборачивается товар
279 дней запаса на полке

2 мин

от файла до решений
1 000 артикулов × 100 салонов

283 миллиона в товарном запасе. Четыре пятых — больше года

Не потому, что торгуете плохо. Потому что товар заходит быстрее, чем уходит, и разницу видно только когда её посчитают поимённо.

ВЕСЬ ЗАПАС СЕТИ ПО ВОЗРАСТУ



283 348 124 ₽ по себестоимости · 12 951 изделие · на 31 декабря 2025

132 млн ₽

в позициях, которые пора уценить

1 887 позиций, 4 139 изделий — 47 % всех денег в запасе стоят дороже, чем за них дадут сегодня

74 коп.

валовой прибыли на рубль запаса за год

GMROI 0,74 — возврат на вложенный капитал. Чтобы окупить стоимость капитала (16 % годовых плюс хранение), нужно 1,16 ₽

518 тыс ₽

высвобождает перемещение между салонами

236 перемещений: товар уже оплачен, дополнительная закупка не требуется

ДВЕ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ: ТОВАРА И КАПИТАЛА

9,2 мес

оборачиваемость товара

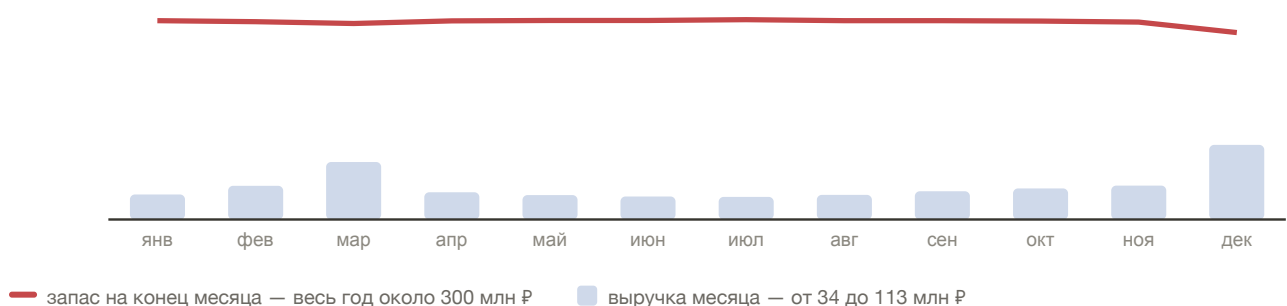
за сколько распродаётся товарный запас: себестоимость проданного за год к среднему запасу по себестоимости

11,6 мес

оборачиваемость капитала

полный срок оборота вложенных средств: ожидание ближайшего заказа, производственный и логистический цикл (в среднем два месяца) и срок продажи. При пересмотре раз в неделю — 11,1 мес

ПРОДАЖИ СКАЧУТ ВТРОЕ. ЗАПАС НЕ ДВИГАЕТСЯ



ОТКУДА ЭТИ ДЕНЬГИ БЕРУТСЯ

Купили лишнего

Партию взяли «про запас» — она стоит третий год и дешевеет.

Лежит не в том салоне

В одном салоне запас неликвиден, в другом той же позиции недостаточно.

Не уценили вовремя

Пока вещь была новой, её брали. Скидка через два года спасает меньше.

Эти деньги не нужно зарабатывать заново. Их нужно **увидеть поимённо** — и вернуть в оборот.

Четыре списка вместо ста графиков

Не «обратите внимание на категорию», а строка, которую закупщик берёт в работу сегодня. С количеством, суммой и сроком.



Заказать
67
позиций в пределах бюджета 20 млн ₽



Уценить
1 887
позиций на 132 млн ₽ по себестоимости



Вывести
16,6 млн ₽
вернётся в оборот со 119 позиций



Переставить
236
перемещений, выгода 518 тыс ₽

ТАК ВЫГЛЯДИТ СТРОКА ОТЧЁТА

+ +6 шт	Кольца 585 · ТЦ «Галерея» — на витрине 2 при норме 8, привезут через 45 дней
— −30 %	Серьги SS · 12 позиций — 22 800 → 15 960 ₽ при нижней границе 14 742 ₽: рекомендованная цена, ниже которой уценка убыточна
→ 642 317 ₽	Подвески «Классика» — вывести: ни одной продажи за год, лежат 625 дней
⇒ +18 400 ₽	Браслеты · из «Севера» в «Галерею» — там продаются вчетверо быстрее

КЛИК ПО ПЕРВОЙ СТРОКЕ — И ВИДЕН ВЕСЬ РАСЧЁТ

Кольца 585 · ТЦ «Галерея»	+6 шт
Спрос группы в этом салоне	0,9 шт/мес
Пока едет заказ — 45 дней + пересмотр	60 дн
Норматив представленности витрины	8 шт
Сколько нужно держать всего	8 шт
Уже на витрине и в пути	2 шт
Заказать	6 шт

Ни одного скрытого коэффициента: каждая строка разбора — это число, которое закупщик может проверить по своим данным.

Решение всегда за человеком

Система ничего не заказывает и не уценяет сама. Она готовит список и обоснование — закупщик принимает или отклоняет каждую строку.

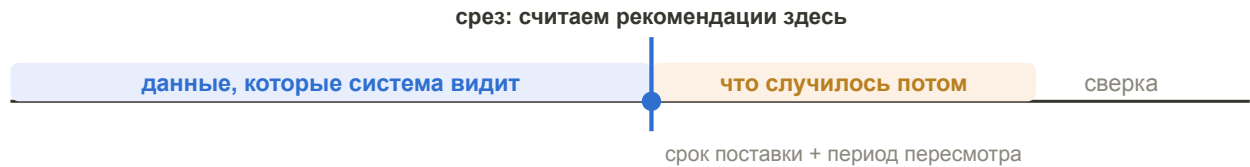
Выгрузка в Excel

Любой список выгружается одной кнопкой — его можно отдать закупщику или загрузить в учётную систему.

Система первой говорит, где она ошиблась

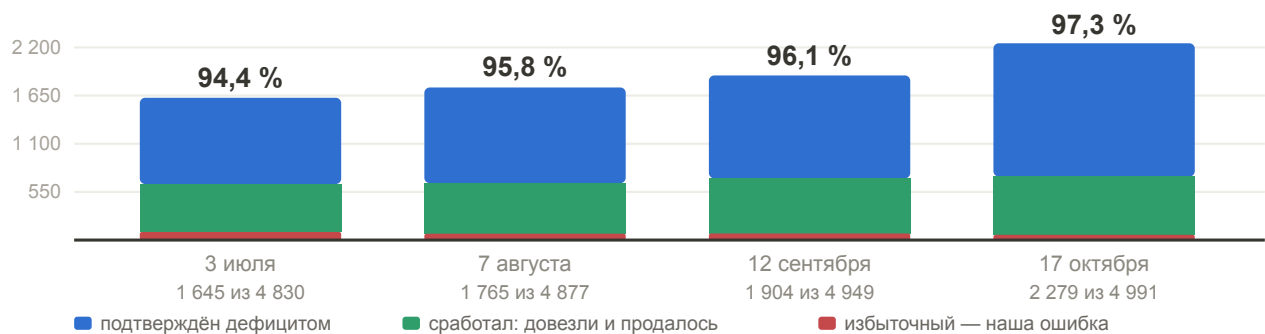
Проверка идёт на ваших исторических данных: система отматывает историю к нескольким датам подряд, на каждой считает рекомендации только по данным до этой даты и сверяет их с тем, что произошло дальше.

КАК УСТРОЕНА САМОПРОВЕРКА



Рекомендация считается по данным строго до среза. Факт из будущего в расчёт не попадает — иначе проверка проверяла бы саму себя.

РЕЗУЛЬТАТ НА ВАШИХ ИСТОРИЧЕСКИХ ДАННЫХ: ЧЕТЫРЕ СРЕЗА ПОДРЯД



Медиана 95,9 %, разброс 94,4–97,3 % — показаны все четыре среза, а не лучший. Высота столбца — сколько заказов удалось проверить фактом (из общего числа под ним); красная полоса — избыточные заказы: 93, 74, 75 и 62 штуки. Их доля падает, пока проверяемых становится больше.

КАЖДЫЙ ЗАКАЗ ПОЛУЧАЕТ ОДИН ИЗ ЧЕТЫРЁХ ИСХОДОВ

Сработал

Довезли — товар продавался, полка не пустела.

Подтверждён дефицитом

Не выполнили — полки опустели ровно там, где мы предупреждали.

Избыточный

Довезли, а продано меньше половины. Наша ошибка, и мы её считаем.

Проверить нельзя

Не довозили и не опустело. В точности не идёт — ни в плюс, ни в минус.

Четвёртая категория исключена из точности: засчитывать непроверяемое — это и есть способ нарисовать 99 %.

ЧТО ЭТО ДАЁТ ЗАКУПЩИКУ НА ПРАКТИКЕ

Спорить можно с шагом, а не с системой

Не согласны с «+6 шт» — открываете разбор и видите, на каком шаге расходите: спрос, срок поставки, норматив витрины. Спор идёт о конкретном числе, а не о доверии к программе.

Ошибку видно раньше клиента

Избыточные заказы система считает своей ошибкой и показывает их отдельно. Если доля растёт — это сигнал пересмотреть параметры, а не повод узнать о проблеме от собственника.

Решение остаётся за человеком

Система не заказывает и не уценяет сама. Она готовит список с обоснованием, а закупщик принимает или отклоняет каждую строку.

ЧЕГО СИСТЕМА НЕ ДЕЛАЕТ НАМЕРЕННО

Не гадает по артикулу

У штучной позиции продажи слишком редкие: прогноз по ней — это красивое число с ошибкой в 100 %.

Не назначает оптимальную цену

Оптимум требует эластичности спроса по цене, а её нельзя оценить без истории изменения цен. Считается рекомендованная цена уценки: ступень по возрасту и нижняя граница, ниже которой продажа убыточна. Упущенную выручку в рублях не показываем по той же причине — не измерено, как часто покупатель берёт замену.

Не прячет качество данных

21 проверка файла до расчёта. Испорченные строки не участвуют, и вы видите каждую из них.

ПОД КАПОТОМ

Что система смотрит, прежде чем что-то посоветовать

Рекомендация — это не «модель так решила». Это набор проверяемых условий, каждое из которых видно в отчёте.

БЕРЁМ ИЗ ВАШЕГО ФАЙЛА

- **Продажи и остатки** по дням, салонам и артикулам
- **Приходы, возвраты, списания** — всё движение товара
- **Цену полки и себестоимость** каждой позиции
- **Ёмкость витрины** и формат салона
- **Дату первого прихода** — возраст запаса

СЧИТАЕМ ПО КАЖДОЙ ПОЗИЦИИ

- **Спрос** — по группе похожих товаров, а не по одному артикулу
- **Сезонность** — по вашей истории, не по чужой
- **Срок поставки** — производственный и логистический цикл, в среднем два месяца
- **Цену ошибки** — упущенная прибыль против стоимости владения
- **Бюджет и ёмкость витрины** — лимит закупки и физическое место

ОТДАЁМ

- **Четыре списка** с количествами и суммами
- **Расчёт по шагам** для каждой строки
- **Деньги**: сколько заморожено и сколько вернётся
- **Честный список** того, что посчитать нельзя, и почему

21

проверок до расчёта

Расхождение в данных находится до того, как попадёт в решение. На этой сети расход сошёлся с документами полностью — значит спрос оценён по фактическим продажам, а не по недостатке.

9 шагов

в разборе каждой строки

Закупщик видит, откуда взялось количество, и спорит с конкретным шагом. Согласование заказа перестаёт быть вопросом доверия к программе.

2 минуты

от файла до решений

1 000 артикулов × 100 салонов за год. Пересчитать сценарий «а если срок поставки вырастет» можно на встрече, а не через неделю.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПОЗИЦИИ: ЧТО СИСТЕМА ДЕЛАЕТ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ

Ввод

Новая позиция без истории. Спрос берётся по группе похожих товаров, норматив представленности задаёт стартовый запас.

Рост

Продажи накапливаются, оценка спроса опирается уже на собственные данные позиции. Пополнение по фактическому темпу.

Зрелость

Устойчивый спрос. Заказ поддерживает уровень доступности, выведенный из экономики: упущенная прибыль против стоимости владения.

Спад

Темп продаж падает, возраст запаса растёт. Сначала перемещение туда, где позиция ещё продаётся, затем уценка ступенями.

Вывод

Отдача на вложенный капитал отрицательна, вероятность продажи мала. Позиция выводится, капитал возвращается в оборот.

Переход между этапами не назначается вручную: он следует из возраста запаса, темпа продаж и экономики позиции. Одна и та же позиция в разных салонах может находиться на разных этапах — решения принимаются для пары «позиция × салон», а не для артикула целиком.

Пришлите выгрузку за год — вернём расчёт по вашей сети.

Один файл с вашей стороны. Ни интеграции, ни проекта с ИТ, ни обязательств.

[ariqo.ru](mailto:hello@ariqo.ru) · hello@ariqo.ru