Из чего состоит юнит-экономика

Цели

- Разобрать понятие юнит-экономики
- У Изучить все статьи движения денежных средств на маркетплейсе Wildberries
- Узнать подходы к определению цены

Что такое юнитэкономика?

Юнит-экономика — это метод расчёта прибыльности товара для бизнеса. Обычно рассчитывается на одну единицу товара.

Что входит в расчёт юнит-экономики?

- Расчёт цепочки расходов по товару
- Определение цены продажи

Важно: юнит-экономику необходимо пересчитывать ежемесячно.

Цепочка расходов на Wildberries

- Себестоимость товара
- Налоги
- Внутренние расходы Wildberries
- Дополнительные расходы
- Расходы склада
- Стоимость логистики до Wildberries

Себестоимость товара

Все расходы на единицу товара, чтобы он был готов к отгрузке на Wildberries (от закупки до склада).

Пример

Стоимость единицы товара в Китае — 1,5 \$ за штуку

Доставка из Китая — 1 \$ за штуку

Переупаковка товара и маркировка 0,5 \$

Итого: 1,5 \$ + 1 \$ + 0,5 \$ = 3 \$ — себестоимость

Внутренние расходы на Wildberries

- Комиссия за продажу
- Плата за хранение
- Плата за приёмку товара
- Плата за доставку до клиента и обратно
- Внутренняя реклама

Пример внутренних расходов

- Комиссия за продажу 15 %
- Плата за хранение товара на складе Wildberries 0,2 руб./сутки
- Плата за приёмку товара 0 руб.
- Плата за доставку до клиента 80 руб.

Расходы склада

- Приёмка товара
- Хранение
- Упаковка
- Маркировка
- Сборка товара для доставки на Wildberries

Варианты организации склада

- Свой склад
- Фулфилмент

Свой склад

Вы арендуете свой склад или используете свою недвижимость.

Есть дополнительные издержки в виде оплаты ЖКХ, заработной платы сотрудникам, амортизация оборудования (термопринтер и т. д).

Пример расчёта для своего склада

Арендная плата — 20 000 руб./месяц
Заработная плата сотрудников — 40 000 руб./месяц
Расходные материалы — 5 000 руб./месяц
Покупка термопринтера и ноутбука — 40 000 руб.

В месяц в среднем обрабатывается и отгружается на Wildberries 3 000 единиц товара.

Покупка термопринтера и ноутбука является вашим активом, и нам нужно посчитать его амортизацию: 40 000 / 25 = 1 600

Расход на обработку одной единицы в среднем: (20 000 + 40 000 + 5 000 + 1 600) / 3 000 = 22,2 руб.

Фулфилмент

Это услуга по приёмке, хранению, маркировке и отгрузке товара. Стоимость тарифицируется от количества операций.

Пример стоимости услуг фулфилмента

Переупаковка — 20 руб.

Маркировка — 3 руб.

Навесная бирка — 10 руб.

Проверка на брак — 5 руб.

Короб — 150 руб.

Доставка до склада — 1 000 руб.

Итого: стоимость услуг фулфилмента на партию из 40 пижам: (20 + 3 + 10 + 5) * 20 + 1 000 + 150 = 1 910 руб.

Стоимость в перерасчёте на 1 единицу товара: 1 910 / 40 = 47,75 руб.

Стоимость логистики до склада

В случае, если вы не пользуетесь услугами фулфилмента и доставляете товар самостоятельно, расчёт логистики похож на расчёт логистики на примере фулфилмента.

Пример

Везёте партию из 1 000 товаров, расход на доставку — 6 000 руб.

Логистика на единицу товара = 6 000 руб. / 1 000 шт. — 6 руб.

Дополнительные расходы

Расходы, не связанные с товаром напрямую, — маркетинг, административные расходы и т. д.

Пример

- Внешняя реклама
- Внутренняя реклама
- ЖКХ (в случае своего склада)
- Консалтинг

Под дополнительными расходами вы можете считать любые расходы, которые не попадают под критерий постоянных затрат.

Пример расчёта дополнительных расходов

Вы открыли бренд пижам и ежемесячно отгружаете со своего склада 6 000 единиц товара.

Ежемесячно вы покупаете внутреннюю рекламу на Wildberries на 100 000 рублей и внешнюю рекламу у блогеров на 50 000 рублей.

За ЖКХ своего склада вы платите 5 000 руб./мес.

А также заказываете услуги бухгалтера за 5 000 руб./мес.

В статью дополнительных расходов на одну единицу товаров попадёт: $(100\ 000 + 50\ 000 + 5\ 000 + 5\ 000) / 6\ 000 = 26,6$ руб.

Налоги

Большинство селлеров применяет УСН:

- 6 % от дохода
- 15 % доход расход

Пример расчёта налогов

При УСН 6% вы платите 6 % стоимости реализации товара.

Пример

Вы продаёте футболку за 1 000 рублей, значит 6 % уплаченного налога будет составлять 1 000 × 0,06 = 60 рублей

При УСН 15 % вы платите 15 % от разницы доходов с расходами. Пример: вы закупили футболку за 650 рублей, а продаёте за 1 000. Значит 15 % уплаченного налога будет составлять (1 000 – 650) × 0,15 = 52,5 рублей.

Интерактив

Поставьте видео на паузу и посчитайте, по какой системе налогообложения выгоднее работать, если:

900 рублей

550 рублей

Доход за одну единицу

Расход за одну единицу

Решение

Если вы работаете по УСН 6 %: 900 рублей — выручка с одной единицы товара, а значит, 900 × 0,06 = 54 рубля

Если вы работаете по УСН 15 % доходы — расходы: 900 рублей — всё также выручка с одной единицы товара, но необходимо учитывать ещё и расходы на товар, а именно 550 рублей (себестоимость, расходы на продвижение, логистика и т. д.).

Получается: (900 – 550) × 0,15 = 52,5 рубля

Вывод: в данном случае выгоднее работать по УСН 15% доходы – расходы.

Подходы к определению цены

- 1 На основе анализа ниши и конкурентов
- На основании расходов (устанавливайте цену с учётом нужной вам рентабельности)

Выводы

- До первой поставки товара на маркетплейс необходимо рассчитать всю цепочку расходов для составления экономики товара
- Все расходы в цепочке необходимо пересчитывать ежемесячно, чтобы у вас всегда были актуальные данные