

# Аналитика продаж и прогноз поставок

**Алексей Цимбриков**

Поставщик на маркетплейсах, директор  
аутсорсинговой компании «Консалт Гарант»

Skillbox

Аналитика продаж и прогноз поставок

# Алексей Цимбриков

## 5 лет

поставщик Wildberries и Ozon  
с оборотом более 3 млн руб./  
месяц

---

## Создал

фулфилмент для клиентов  
и вывел их бизнес на новый  
уровень

## 8+ лет опыта

ведения собственного бизнеса  
и работы с крупнейшими  
российскими компаниями

---

## Создал

3 собственных бренда  
в категориях: «товары  
для путешествий», «спортивная  
одежда» и «детские товары»

# Алексей Цимбриков

- Отгрузил более 400 000 единиц товаров
- Увеличил выручку собственного бренда в 3 раза за 1 год
- Знаю, как искать поставщиков, агентов и логистические компании
- Умею организовать работу для максимальной эффективности
- Получаю второе высшее образование в НИУ ВШЭ по направлению «Корпоративное право»
- Знаю всё про работу маркетплейсов

# Цель модуля

Научиться анализировать продажи и прогнозировать объёмы поставок на основе данных.

# Задачи модуля



Изучить, как анализировать  
продажи



Узнать, как повлиять на изменения  
спроса или предложения



Узнать, что делать при  
изменении объёма заказов



Изучить алгоритм  
прогнозирования поставок

# Почему этот модуль важен?

Необходимо сложить чёткое понимание верного ассортимента и количества перед каждой поставкой, тогда вы будете понимать, на что сделать акцент и какие действия совершать, чтобы планомерно увеличивать объёмы поставок и спрос на них.

# Основные инструменты

1. Сводная таблица
2. Отчёт о продажах (ежедневный)
3. Системы аналитики

Таблица, отчёт о продажах и сервисы аналитики по отдельности не дают вам полного представления, но, проанализировав их в совокупности, можно увидеть картину продаж целиком и сформировать план дальнейших действий.