

# nextail

Руководство пользователя модуля "Подсортировка"

Июль 2020

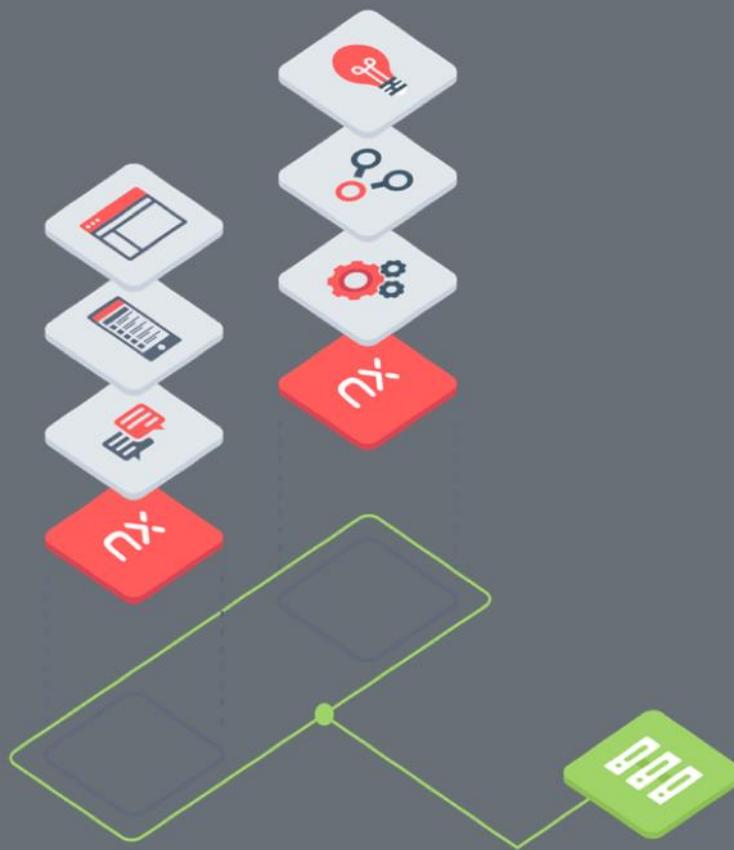
Private and confidential





## После прочтения этого руководства вы

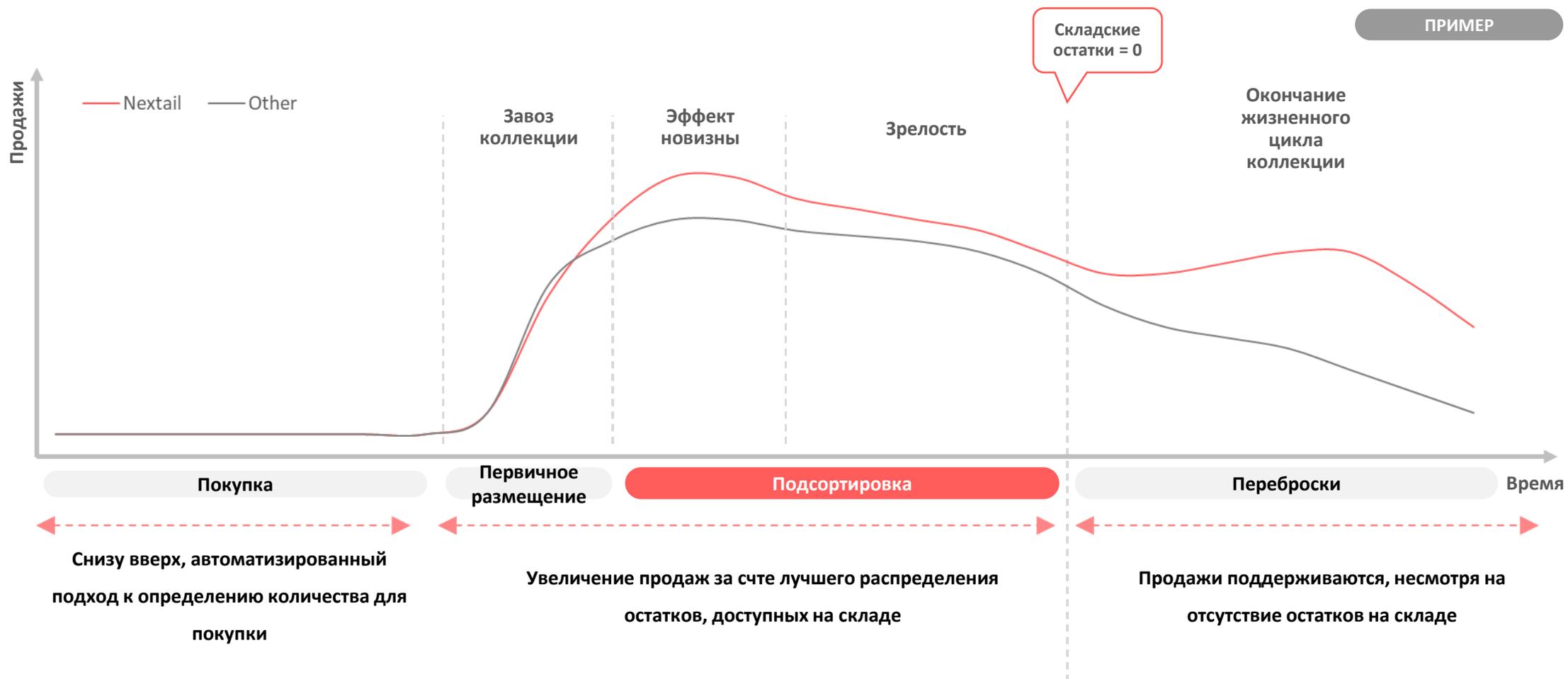
- Разберетесь в двух фазах подсортировки Nextail (прогноз спроса и глобальная оптимизация)
- Поймете, какие критерии влияют на подсортировку Nextail
- Узнаете, как отчеты Nextail могут помочь в принятии решений о подсортировке



## Содержание

- 1** **Обзор процесса подсортировки**
- 2** Критерии, влияющие на прогноз спроса
- 3** Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию
- 4** Отчеты Nextail для получения информации при подсортировке
- 5** Дальнейшие действия

# После первичного размещения продуктов в магазины решение о подсортировке является ключевым для распределения продуктов



*Подсортировка позволяет достичь более высоких показателей продаж за счет*

*уменьшения потерянных продаж и более эффективного снабжения магазинов продуктами*

# Алгоритм подсортировки Nextail нацелен на максимизацию продаж по всей сети и основан на 5 ключевых принципах

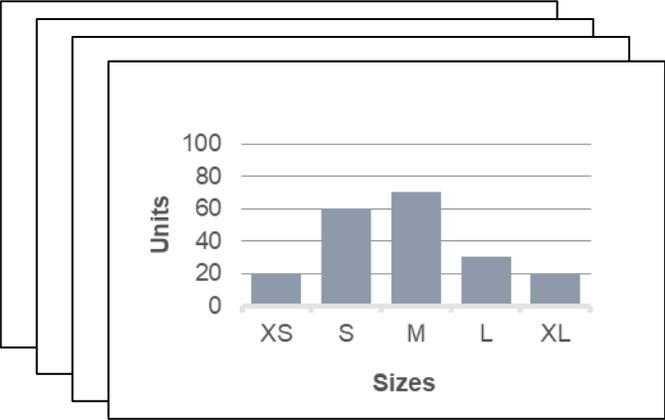
## Почему это так важно?

Прогноз спроса, а не продаж	В основе расчетов - вероятности продаж и доступность продуктов	<ul style="list-style-type: none"><li>• Неэффективные решения в распределении остатков не переносятся на будущие периоды.</li><li>• Система устраняет и активно предотвращает стокаут (нехватку остатков на складе).</li></ul>
Глобальная, а не локальная оптимизация остатков	Расчет по сети в целом для наиболее оптимальных решений	<ul style="list-style-type: none"><li>• Отсутствие локальной оптимизации позволяет не учитывать цели на уровне отдельного магазина</li><li>• Каждый продукт отправляется туда, где он приносит наибольшую ценность</li><li>• Система эффективно работает даже с неточными или неполными данными</li><li>• Надежность системы обеспечивает наилучшие результаты в долгосрочной перспективе, а небольшими краткосрочными выгодами можно пренебречь</li></ul>
Надежность приоритетнее точности	Важнее избежать крупных ошибок, чем стремиться к точности в деталях	<ul style="list-style-type: none"><li>• Нет конкуренции между магазинами за один и тот же товар</li><li>• Чем эффективнее продается продукт, тем активнее он подсортируется</li></ul>
Подталкивать, а не тянуть	За точку отсчета берутся текущие остатки, а не спрос в магазине	
Широкий набор ограничений	Можно рассмотреть несколько ограничений	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ограничения позволяют учитывать многие особенности бизнеса при выполнении расчетов</li></ul>

# Nextail автоматически учитывает график подсортировки и сроки выполнения заказа



# Алгоритм подсортировки можно разделить на две фазы: прогноз и оптимизация



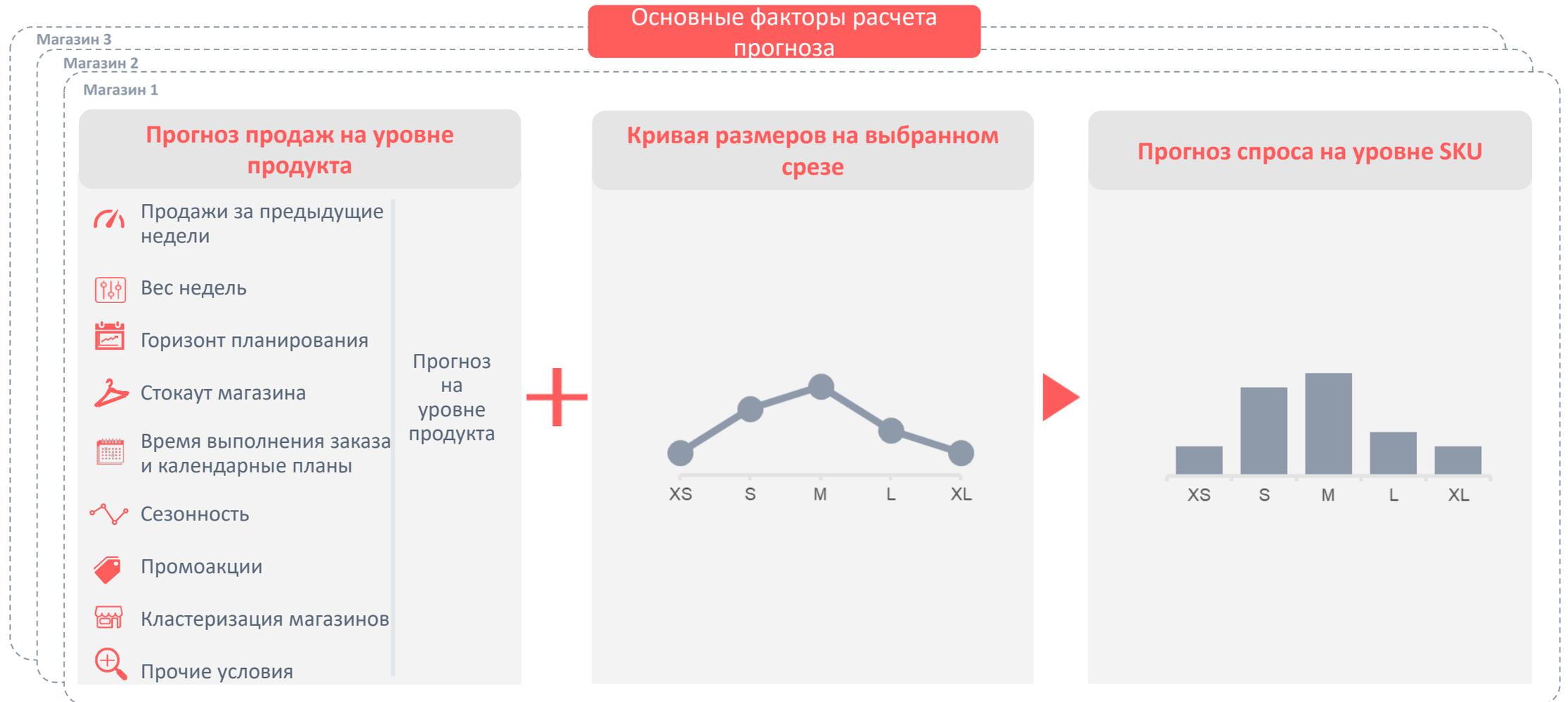
Основные факторы расчета прогноза

- Что самое лучшее можно сделать с каждым имеющимся продуктом...
- Максимизировать вероятность продажи
  - Учесть логистические затраты
  - Учесть стоимость возможности перемещения его со склада
  - Обеспечить соблюдение правил выкладки

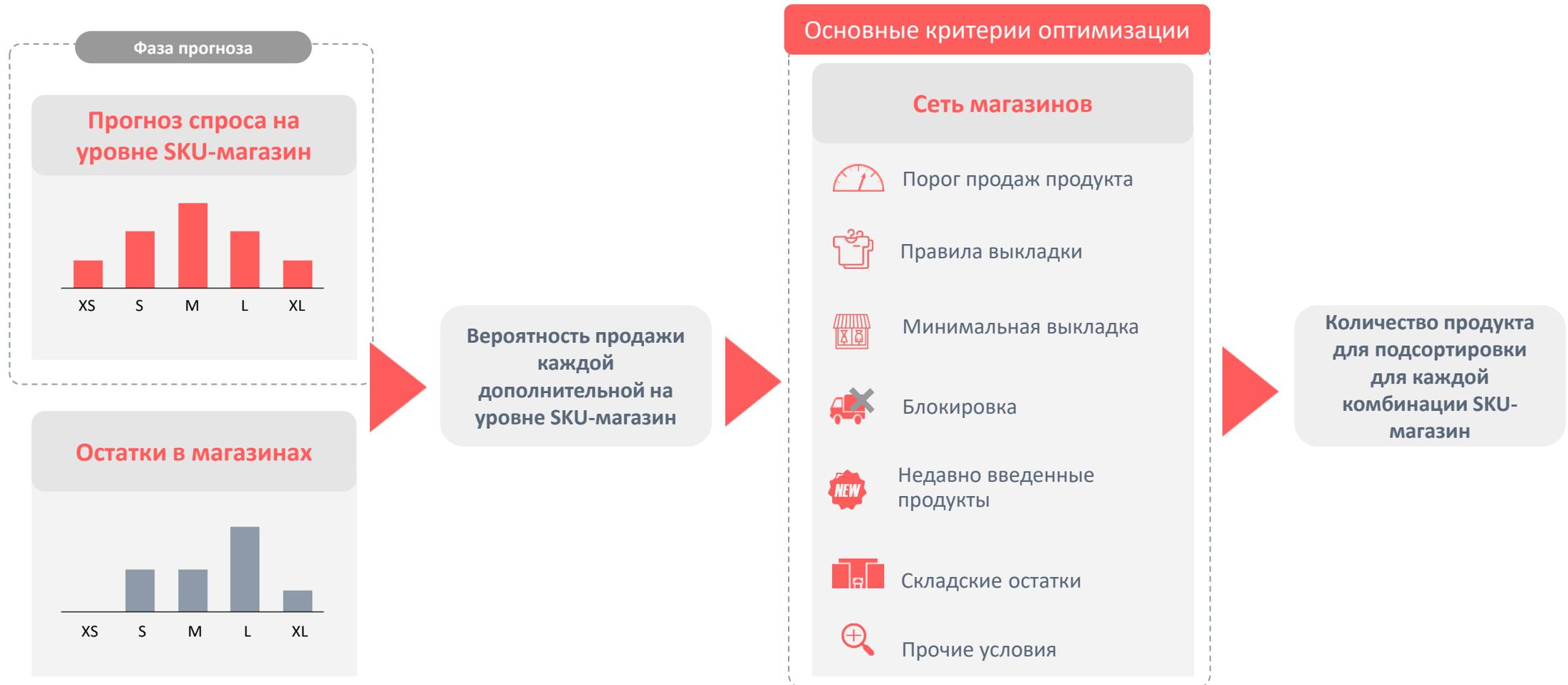
Основные факторы оптимизации

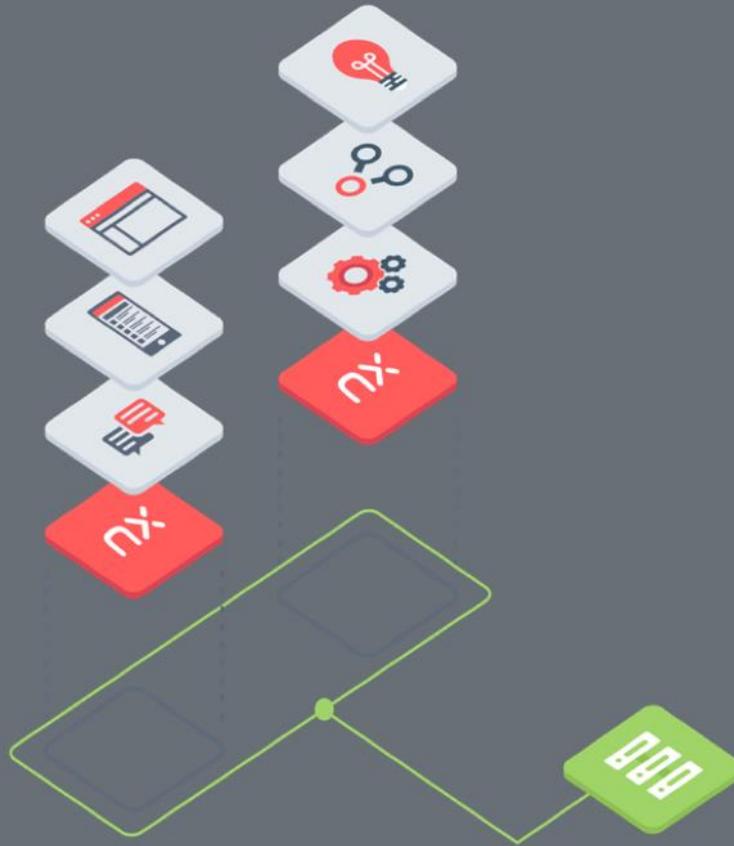
*Прогноз спроса и глобальная оптимизация учитывают  
различные критерии, которые играют решающую роль в  
алгоритмах подсортировки Nextail*

В прогнозе спроса ключевую роль играют различные критерии - например, кривые размеров и продажи предыдущих периодов...



При проведении глобальной оптимизации учитываются другие критерии, в том числе остатки в магазинах и правила визуального мерчандайзинга





## Содержание

- 1 Обзор процесса подсортировки
- 2 **Критерии, влияющие на прогноз спроса**
- 3 Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию
- 4 Отчеты Nextail для получения информации при подсортировке
- 5 Дальнейшие действия

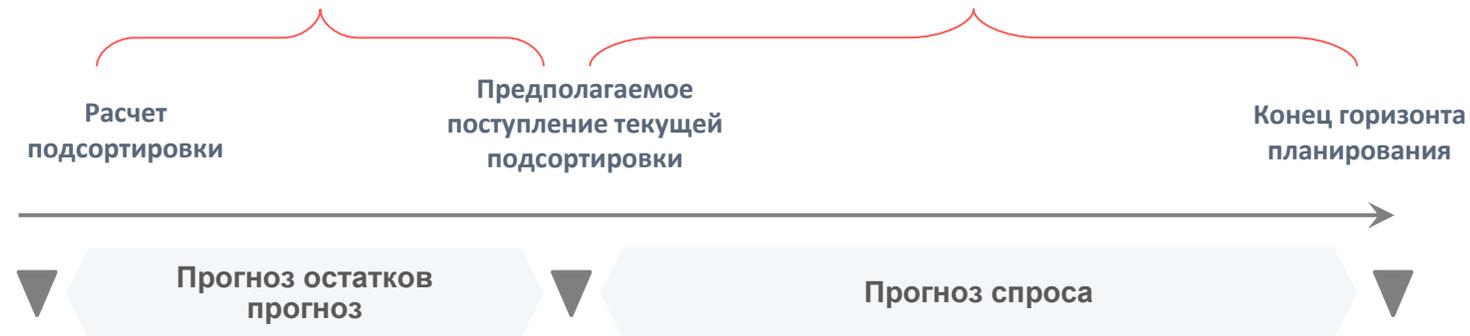
# Цель этапа прогнозирования спроса - получение надежного прогноза спроса

## Механизм расчета прогноза подсортировки

Он используется дважды для каждой комбинации SKU-магазин:

Оценить, сколько продуктов останется на конец периода «прогноза остатков»...

...и оценить, сколько дополнительных единиц требуется для покрытия спроса до конца периода «прогноза спроса»



Он учитывает не только продажи за предыдущие периоды, но и потенциальные продажи продукта (остатки, период выкладки и т. д.)

## При построении надежного прогноза спроса учитывается несколько критериев

Критерии прогнозирования	Встроенные в алгоритм	Факторы, на которые вы можете влиять
 Продажи за предыдущие недели		✓
 Вес недель		✓
 Горизонт планирования		✓
 Стокаут магазина	✓	
 Время выполнения заказа и календарные планы		✓
 Сезонность	✓	
 Промоакции		✓
 Кластеры магазинов	✓	
 Прочие условия	✓	

*Некоторые критерии встроены в алгоритм, а на некоторые факторы*

*можно повлиять*

# Как уже упоминалось, двумя факторами являются продажи за прошлые периоды и количество будущих дней продаж, которые будут покрыты прогнозом

Критерии прогнозирования	
	Продажи за предыдущие недели
	Вес недель
	Горизонт планирования
	Стокаут магазина
	Время выполнения заказа и календарные планы
	Сезонность
	Промоакции
	Кластеры магазинов
	Прочие условия



## Продажи за предыдущие недели:

Количество предыдущих недель, учитываемое при прогнозе. Когда нет информации о продажах за прошедшие периоды, мы используем исторические данные о кластере магазинов или о спросе на сопоставимые продукты.



## Вес недель:

% от веса, присвоенного каждой из предыдущих недель. Придание большего веса продажам на прошлой неделе отражает самые последние изменения спроса.



## Горизонт планирования:

Количество дней будущих продаж, которые будут покрыты прогнозом после времени выполнения заказа (дни планируемой подсортировки).

Чем выше горизонт планирования, тем большее количество остатков мы будем подсортировывать, так как мы будем покрывать более длительный период продаж.

# Информация о наличии остатков в магазине дает Nextail представление о спросе в реальном времени

Критерии прогнозирования	
	Продажи за предыдущие недели
	Вес недель
	Горизонт планирования
	Стокаут магазина
	Время выполнения заказа и календарные планы
	Сезонность
	Промоакции
	Кластеры магазинов
	Прочие условия



## Абсолютный стокаут

Определение: отражает нехватку размеров SKU в магазине по сравнению с полным набором размеров этого SKU (в приведенном примере есть остатки размеров M, L и XL)

**Расчет:** 3 размера с 0 остатками в магазине из 5 размеров в магазине (абсолютный стокаут = 60%)

## Фактический стокаут

Определение: показывает долю отсутствующих в магазине размеров данного SKU относительно всех необходимых размеров этого SKU с учетом доступных остатков на складе. В примере мы учитываем только те остатки, которые могут быть отправлены со склада (размеры L и XL). Он всегда меньше абсолютного стокаута или равен ему

**Расчет:** 2 размера с 0 остатками в магазине, но с остатками на складе, из 5 размеров в магазине (реальный стокаут = 40%)

Nextail учитывает стокаут, чтобы понять реальный спрос на продукт в магазине

# Прогноз спроса рассчитывается ежедневно, но заказы в магазины отправляются только тогда, когда выбрана функция «Календарь»

- Критерии прогнозирования
- Продажи за предыдущие недели
- Вес недель
- Горизонт планирования
- Стокаут магазина
- Время выполнения заказа и календарные планы**
- Сезонность
- Промоакции
- Кластеры магазинов
- Прочие условия



**Календарные планы:**

Гарантируют, что магазины получат необходимые продукты из расчета ежедневной потребности, даже если заказ не поступал на склад



**Срок выполнения заказа:**

Автоматически учитывается при управлении календарными планами

**Календарный план**

Фильтр выбора календарного плана для редактирования

- Группа 1 · 73 магазинов  понедельник  вторник  среда  четверг  пятница  суббота  воскресенье

Код	Название	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A0009	ACME STORE 0009	<input checked="" type="checkbox"/>	●	→ СВ 2 дня	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A0011	ACME STORE 0011	<input checked="" type="checkbox"/>	●		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A0012	ACME STORE 0012	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	●	→ СВ 1 день	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A0014	ACME STORE 0014	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	●		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Расчет подсортировки



Отправка со склада

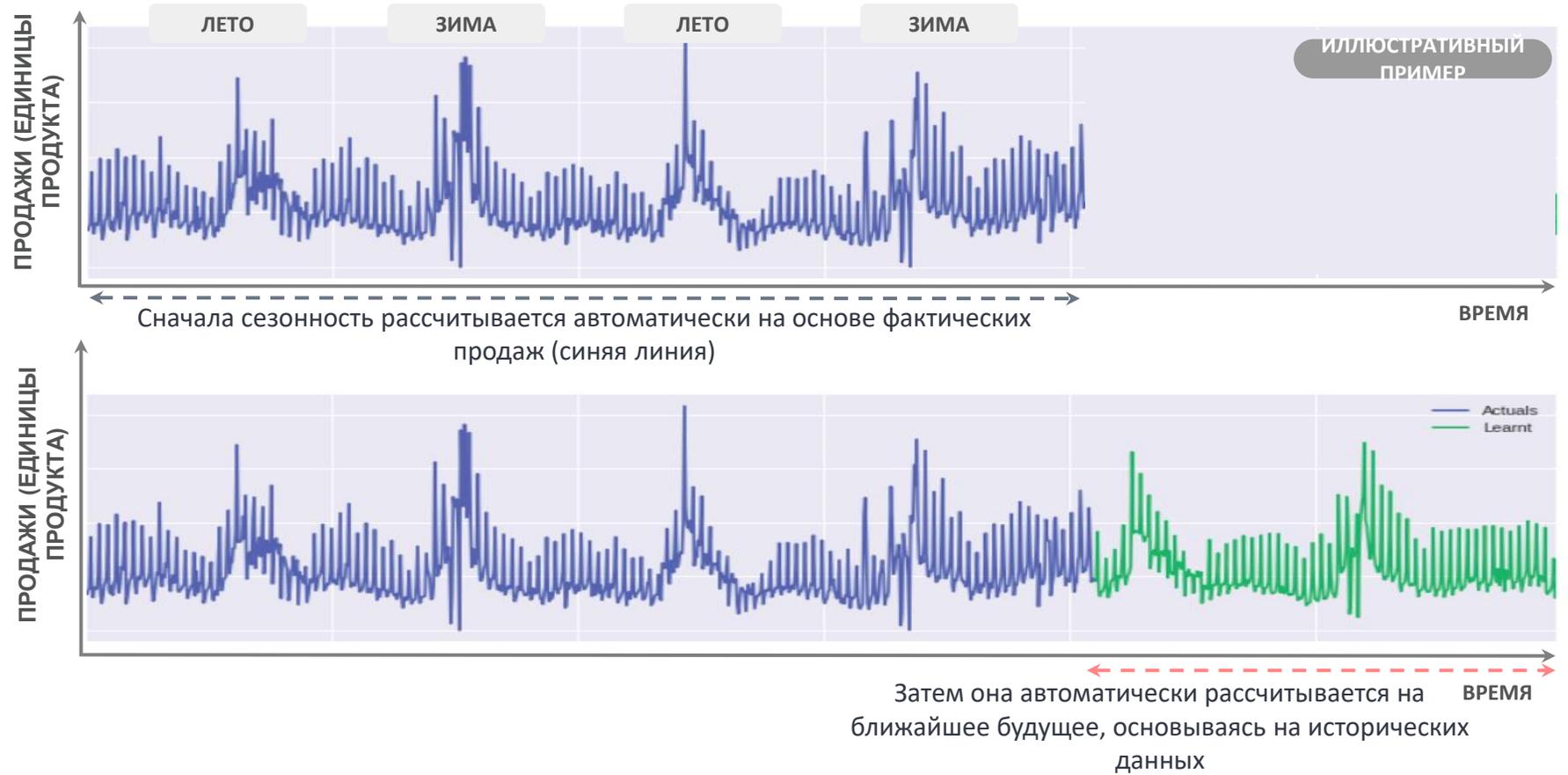


Прибытие в магазин

Несмотря на то, что ежедневные подсортировки рассчитываются для всех магазинов, в календарном плане вы можете определить точные дни, когда заказы на подсортировку должны быть отправлены в магазины

# Nextail автоматически рассчитывает эффект повторяющихся событий (сезонность)

Критерии прогнозирования	
	Продажи за предыдущие недели
	Вес недель
	Горизонт планирования
	Стокаут магазина
	Время выполнения заказа и календарные планы
	<b>Сезонность</b>
	Промоакции
	Кластеры магазинов
	Прочие условия



Некоторые события, которые происходят каждый год в разные моменты (например, Пасха), корректируются в сезонных кривых

# Эффект неповторяющихся или подвижных событий можно настроить на платформе Nextail как промоакцию

- Критерии прогнозирования
- Продажи за предыдущие недели
- Вес недель
- Горизонт планирования
- Стокаут магазина
- Время выполнения заказа и календарные планы
- Сезонность
- Промоакции**
- Кластеры магазинов
- Прочие условия



### Обзор промо-акций

Выберите промо-акции, доступные для вашей сети магазинов и продуктов

Новая промо-акция

- ТЕКУЩИЙ
- БУДУЩИЙ
- ЗАВЕРШЕННЫЙ**

<p>Sales AW16</p> <p>Период с 26 дек. по 9 янв., 2017</p> <p>206 магазины 2754 продукты</p> <hr/> <p>1,83</p> <p>ФАКТИЧЕСКИЙ КОЭФФ.</p>	<p>Sales AW16 Outlets</p> <p>Период с 26 дек. по 9 янв., 2017</p> <p>7 магазины 1700 продукты</p> <hr/> <p>2,32</p> <p>ФАКТИЧЕСКИЙ КОЭФФ.</p>	<p>Black Friday Own Stores</p> <p>Период с 24 нояб. по 28 нояб., 2016</p> <p>39 магазины 2754 продукты</p> <hr/> <p>3,06</p> <p>ФАКТИЧЕСКИЙ КОЭФФ.</p>
---	---	--

# Кластеризация магазинов является решением в случае, когда недостаточно информации на уровне магазина

Критерии прогнозирования	
	Продажи за предыдущие недели
	Вес недель
	Горизонт планирования
	Стокаут магазина
	Время выполнения заказа и календарные планы
	Сезонность
	Промоакции
	Кластеры магазинов
	Прочие условия



## Кластеры магазинов:

- Nextail проводит расчет на основе средних продаж по продукту и скорости подсортировки
- На практике информация по кластерам используется только в 20% случаев
- При необходимости в Nextail можно создать дополнительные кластеры на основе критериев, заданных клиентом



# Существуют и другие условия, влияющие на прогноз, когда данные на уровне магазина недостаточно надежны

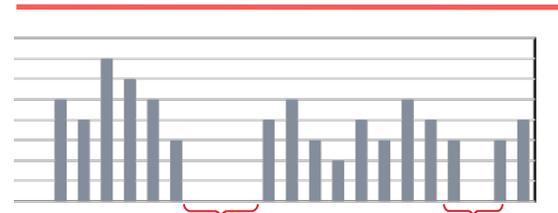
Критерии прогнозирования	
	Продажи за предыдущие недели
	Вес недель
	Горизонт планирования
	Стокаут магазина
	Время выполнения заказа и календарные планы
	Сезонность
	Промоакции
	Кластеры магазинов
	Прочие условия

**Отсутствие данных о продажах**

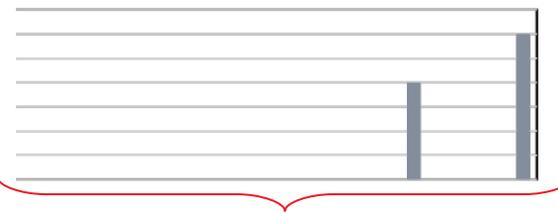
Передача данных

**Продукты повторно поступили на склад после длительного периода отсутствия**

## Описание проблемы

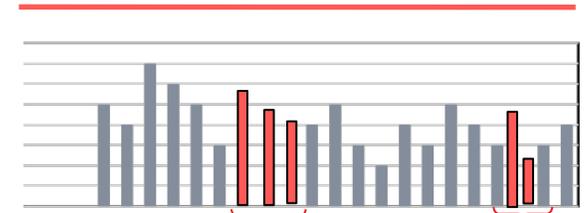


Достаточно исторических данных, хотя не хватает некоторых данных об остатках

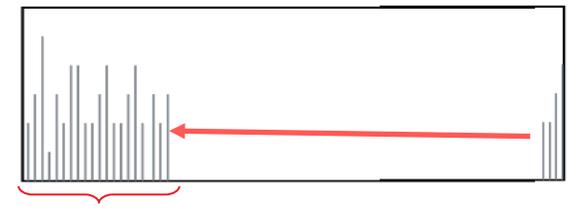


Не хватает исторических данных для построения корректного прогноза

## Решение Nextail



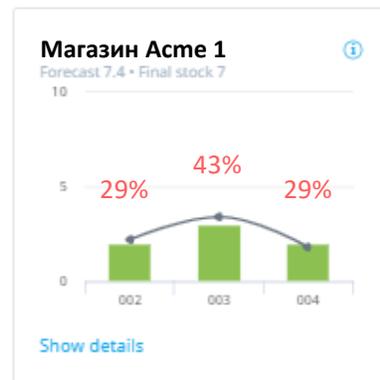
Заполняем пробелы по оставшимся дням, назначая им вес в соответствии с сезонностью



**Углубляемся в исторические данные до того момента, когда продукт появился в магазине и данные имеются**

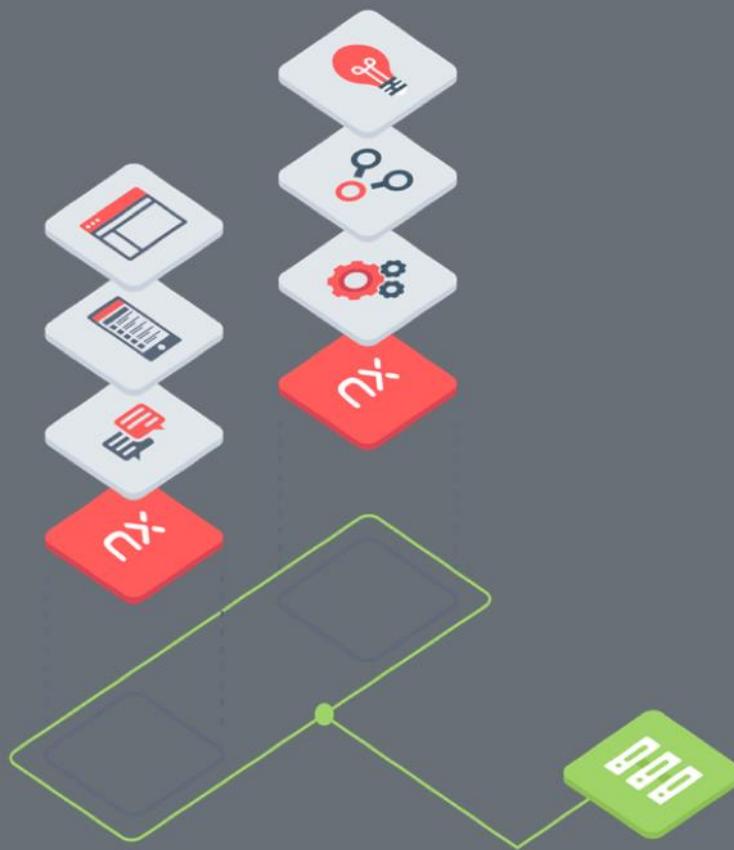
# Кривые размеров рассчитываются один раз в неделю на основе последних 60 дней продаж и на разных уровнях в зависимости от отделов

ACME PRODUCT



- Кривые размеров используются, чтобы понять динамику продаж каждого размера в магазине и детализировать общий прогноз по продукту до прогноза спроса по каждому SKU
- Обычно кривые размеров рассчитывается на уровне:
  - Магазина
  - Категории продуктов (на основе критериев RI)
  - Набора размеров
- При необходимости вы можете запросить изменение количества дней расчета размерной кривой:
  - Количество прошедших дней
  - Максимальное количество прошедших дней без активности
  - Минимальное количество прошедших дней, необходимое для расчета

Если данных недостаточно для расчета кривых размеров на этом уровне, алгоритмы Nextail идут на один уровень выше для обеспечения надежности кривых размеров



## Содержание

- 1 Обзор процесса подсортировки
- 2 Критерии, влияющие на прогноз спроса
- 3 Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию**
- 4 Отчеты Nextail для получения информации при подсортировке
- 5 Дальнейшие действия

# Цель глобальной оптимизации - распределить остатки между магазинами так, чтобы максимизировать потенциал продаж по всей сети

## Механизм расчета прогноза подстортровки

Он выделяет единицы каждого SKU, принимая во внимание стоимость хранения остатков на складе и применяя различные типы локальных ограничений.

### Складские остатки:



## При глобальной оптимизации учитываются несколько критериев

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	Встроенные в алгоритм	Факторы, на которые вы можете влиять
 Порог продаж продукта		✓
 Правила выкладки		✓
 Минимальная выкладка		✓
 Блокировка		✓
 Недавно введенные продукты		✓
 Складские остатки	✓	
 Прочие условия	✓	✓

*Некоторые критерии встроены в алгоритм, а на некоторые факторы*

*можно повлиять*

# Порог продаж позволяет вам дополнительно стимулировать продажи товаров, отправленных в магазины. Это ключевой параметр, который изменяется локально

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	
	Порог продаж продукта
	Правила выкладки
	Минимальная выкладка
	Блокировка
	Недавно введенные продукты
	Складские остатки
	Прочие условия

- Порог продаж - это вероятность того, что продукт будет подсортировываться в рамках горизонта планирования.
- Он позволяет найти равновесие между избыточными остатками в магазинах и отсутствием остатков, которые приводят к потере продаж.
- Он определяется на уровне продукта; он имеет одинаковое значение для всех магазинов

Задается пользователем!



Снижение порога продаж продукта с высоким уровнем остатков на складе оказывает большое влияние на количество подсортируемых единиц продукта



Продукт: 3105081

Порог продаж

30%

15%

5%

Подсортированные  
единицы продукта

141 шт.

347 шт.

535 шт.

Единицы продукта,  
оставшиеся на складе

1397 шт.

1191 шт.

1003 шт.

## Правила выкладки фиксируют условия, которые необходимо соблюдать, чтобы товар отображался в потенциальном магазине

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	
	Порог продаж продукта
	Правила выкладки
	Минимальная выкладка
	Блокировка
	Недавно введенные продукты
	Складские остатки
	Прочие условия

### Минимальное количество единицы продукта

Минимальное количество единиц продукта, необходимое для его представленности в торговом зале

nX

*Пример*

8 шт.

+

### Минимальный % размеров

Минимальный % кривой размеров продукта, необходимый для представленности продукта в торговом зале

nX

*Пример*

60%

Продукты не будут подсортировываться в магазине, если Правила выкладки не будут выполнены  
Правила выкладки согласовываются заранее, и для их изменения необходимо обратиться к команде Nextail

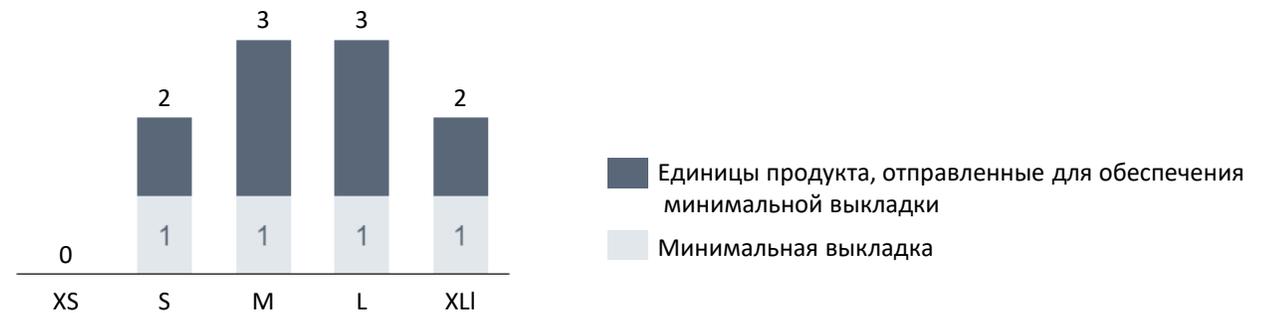
# Минимальная выкладка меняет подход к подсортировке с подтягивания недостаточно продаваемых продуктов на подталкивание наиболее перспективных продуктов

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	
	Порог продаж продукта
	Правила выкладки
	Минимальная выкладка
	Блокировка
	Недавно введенные продукты
	Складские остатки
	Прочие условия



## Мин. выкладка:

- Минимальное количество единиц продукта, необходимое для представленности в магазине
- Обычно ниже (кроме случаев, когда требуется физическая выкладка)
- Может задаваться на уровне SKU или продукта
- Случаи использования:
  - Продукт требует выкладки (например, очки, аксессуары)
  - Витрины (продукт представлен, но не продается)



## Возможность блокировать продукты позволяет при необходимости изменять ассортиментную матрицу магазина

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	
	Порог продаж продукта
	Правила выкладки
	Минимальная выкладка
	Блокировка
	Недавно введенные продукты
	Складские остатки
	Прочие условия



### Блокировки

:

- Возможность остановить подсортировку продукта со склада в конкретный магазин
- Все продукты в выкладке магазина – незаблокированные продукты
- Функция блокировки SKU позволяет настроить матрицу магазина при необходимости.
- Статус легко изменить в разделе Nextail admin

nextail

ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ▾ ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ▾ ПОДСОРТИРОВКА ▾ ПЕРЕБОСКИ ▾ ЕЖЕДНЕВНЫЕ ДАННЫЕ ▾ ОСНОВ

Визуальный мерчендайзер

Блокировки  
>1млн. Продукты

Блок Разблокировать

<input type="checkbox"/>	статус	продукты	СЕМЕЙСТВО	МАГАЗИН	ЗАПАСЫ МАГАЗИНА
<input type="checkbox"/>	●	Misc04939	BLOUSE	001 - Store 001	0
<input type="checkbox"/>	●	Misc04939	BLOUSE	002 - Store 002	0

nextail

Загрузка данных

Тип данных  
Блокировка на уровне SKU-магазина ▾

Файл  
Choose File No file chosen

Для более консервативного подхода в начале жизненного цикла продукта существуют правила для управления недавно введенными продуктами

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	
	Порог продаж продукта
	Правила выкладки
	Минимальная выкладка
	Блокировка
	Недавно введенные продукты
	Складские остатки
	Прочие условия

### Поддерживаем изначальный набор размещенных размеров

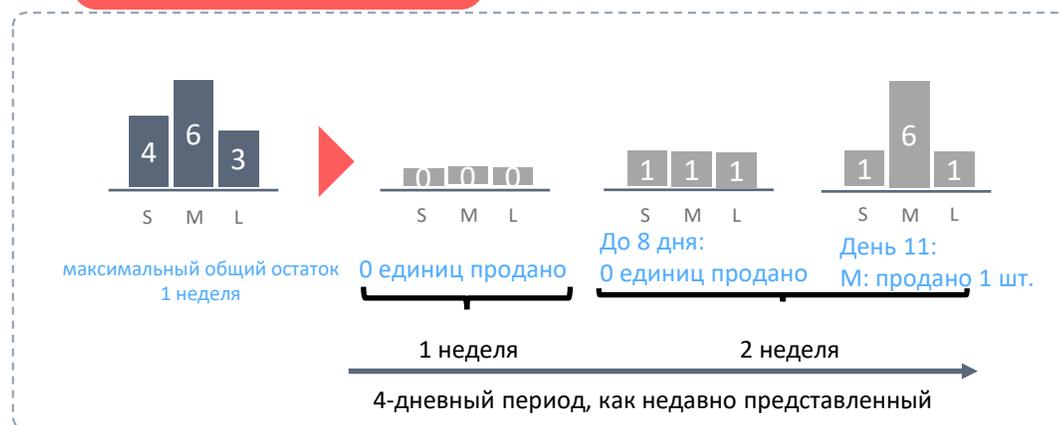
В течение периода времени, когда продукт считается "недавно введенным", автоматически поддерживается минимальная выкладка одного размера



### Поддерживать максимальный уровень остатков

В течение периода времени, рассматриваемого как "недавно представленный", поддерживать максимальный общий остаток (остатки магазина + товары в пути) на каждый размер в каждом магазине с момента продажи первой единицы продукта.

#### Иллюстративный



Наличие складских остатков при дефиците продукта требует решить, стоит ли отправлять единицы продукта в магазин или оставить их на складе

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	
	Порог продаж продукта
	Правила выкладки
	Минимальная выкладка
	Блокировка
	Недавно введенные продукты
	Складские остатки
	Прочие условия

### Дефицит складских остатков:

- Дефицит рассчитывается на основе кривых скорости подсортировки и кривых размеров
- Если SKU имеет высокую остаточную стоимость, Nextail будет отправлять его только туда, где высока вероятность продажи
- **Остаточная стоимость основывается на % оставшегося от первоначальной закупки количества продукта**



# Nextail позволяет учитывать дополнительные бизнес-ограничения при расчете подсортировки

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	
	Порог продаж продукта
	Правила выкладки
	Минимальная выкладка
	Блокировка
	Недавно введенные продукты
	Складские остатки
	Прочие условия

## Макс. вместимость:

- Используется, чтобы ограничить количество продуктов определенной категории (семейства).
- Алгоритм будет исключать единицы с наименьшей вероятностью продажи, пока условие не будет выполнено.

## Макс. заказ

- Используется для задания макс. количества единиц, которое магазин может принять.
- Алгоритм будет исключать единицы с наименьшей вероятностью продажи, пока условие не будет выполнено.

## Мин. заказ

- Задаёт отправную точку при отправке продуктов в магазин со склада.
- Если магазин не выполняет ограничение, он не получит продукты.

## Препаки

- Используется, когда поставщики отправляют продукты разных размеров в общей упаковке.
- Алгоритм делает размещение препаков более приоритетным, чем отправку отдельных единиц товара.

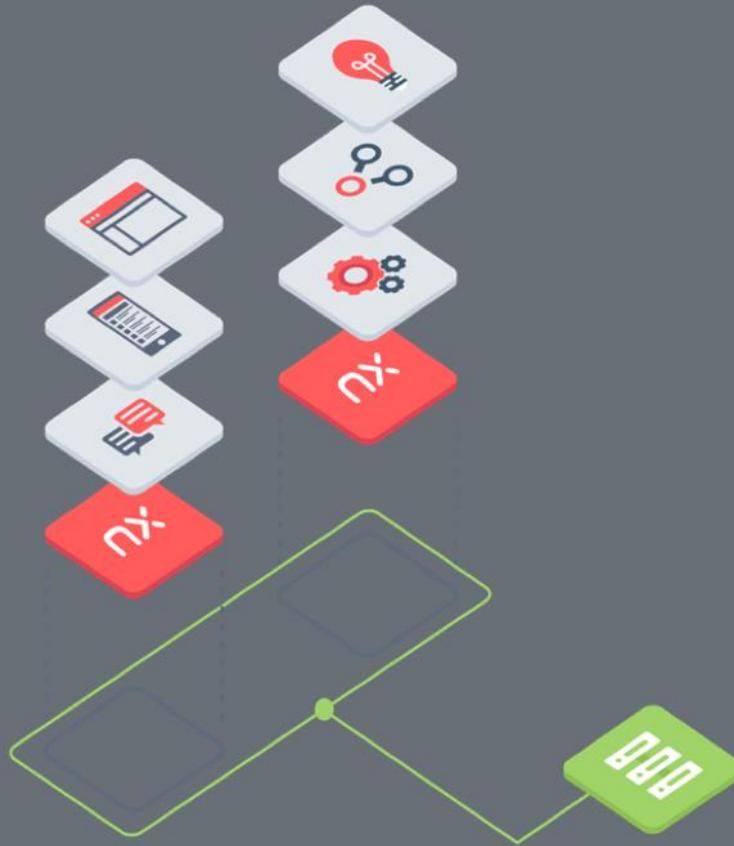
## Nextail автоматически подсортировывает связанные строки, объединяя данные всех продуктов в цепочке

Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию	
	Порог продаж продукта
	Правила выкладки
	Минимальная выкладка
	Блокировка
	Недавно введенные продукты
	Складские остатки
	Прочие условия

- Связанные строки создаются автоматически в Nextail после того, как вы создали их в системе управления базами данных (ODBM)
- Nextail объединит все складские остатки и данные о продажах по всем продуктам, связанным под активной ссылкой на продукт (новая ссылка)
- Nextail рассчитает прогноз спроса для связанных строк, как если бы это был один продукт
- Nextail подсортирует продукт, используя имеющиеся на складе остатки по любой из связанных строк

Switch history		
REFERENCE	NAME	ACTIVE
737443	White SI Alexa Bow Cami	Yes
733681	White SI Alexa Bow Front Cami	
736292	White SI Alexa Bow Cami	
737439	White SI Alexa Bow Cami	

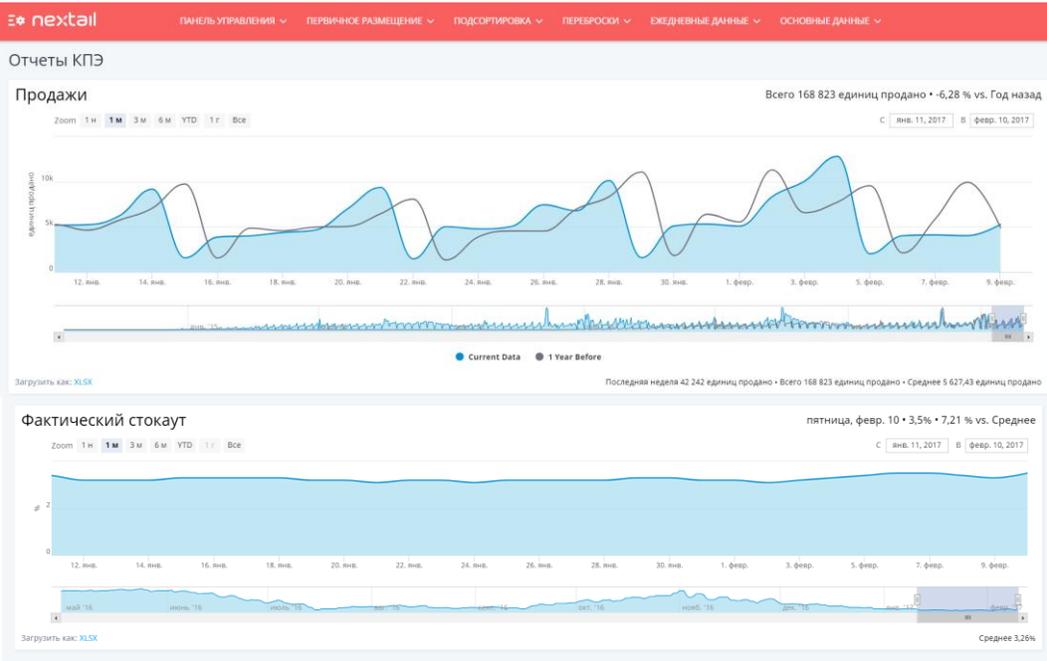
Все данные объединяются в активной ссылке, все изменения в параметризации (блоки, пороги) нужно вносить в этой ссылке.



## Содержание

- 1 Обзор процесса подсортировки
- 2 Критерии, влияющие на прогноз спроса
- 3 Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию
- 4 **Отчеты Nextail для получения информации при подсортировке**
- 5 Дальнейшие действия

# Отчеты Nextail позволяют пользователю проверять ключевые показатели эффективности на верхнем уровне (все продукты и все магазины)...



... или детально, установив фильтры как по магазинам и группам продуктов, так и по конкретной ссылке на продукт

The screenshot shows the Nextail dashboard with the following filters applied:

- ОТФИЛЬТРОВАТЬ ПО**
- ПЕРИОД (ДНЕЙ)**: 7, 14, 30, Период
- МАГАЗИН**: Barcelona stores
- ПРОДУКТ**: DRESSES

The main content area displays:

- Отчеты КПЭ**
- Продажи**: Line chart showing units sold from 6. янв. to 7. янв. with a zoomed-in view for January 2017.
- Фактический стокаут**: Line chart showing actual stockout data with a zoomed-in view for 1 month.

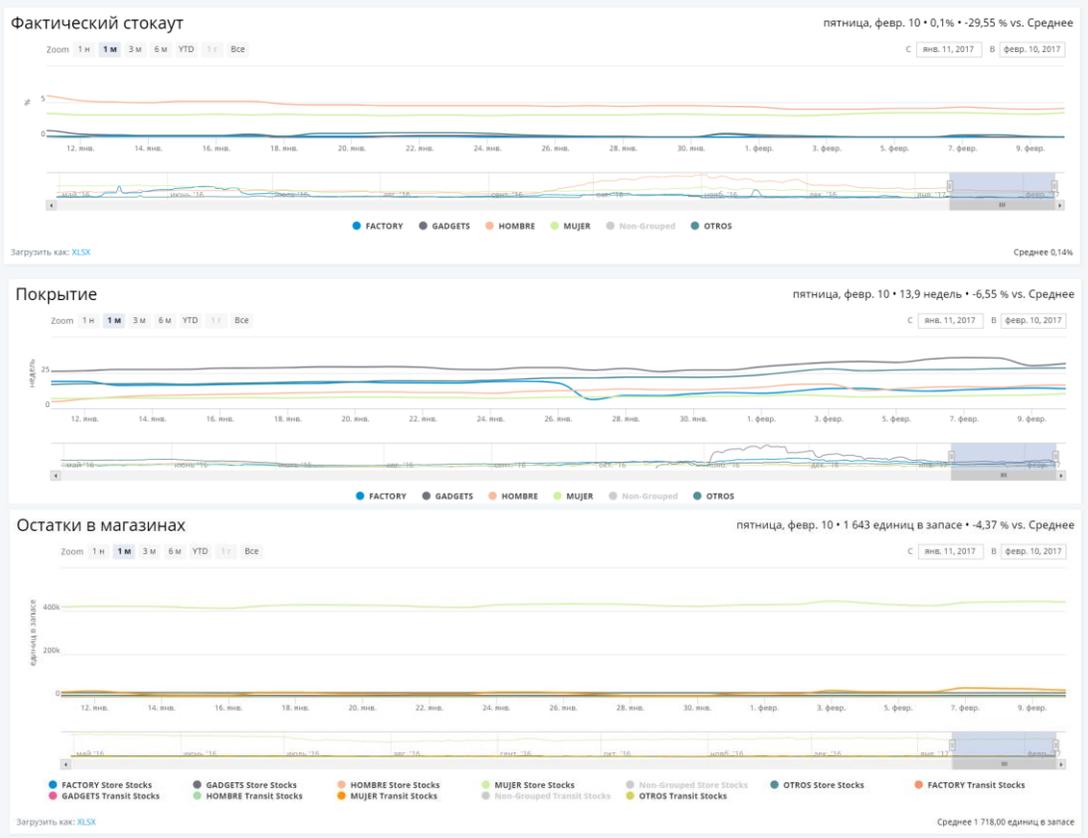
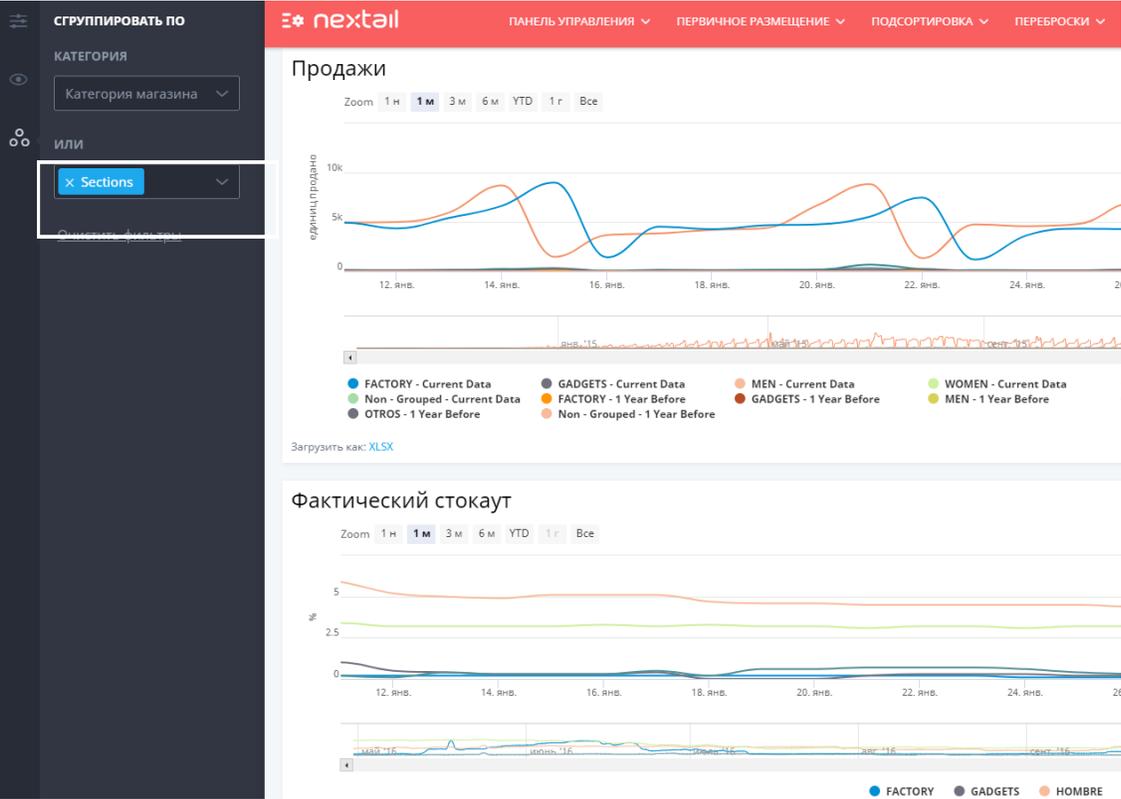
The screenshot shows the Nextail dashboard with the following filters applied:

- ОТФИЛЬТРОВАТЬ ПО**
- ПЕРИОД (ДНЕЙ)**: 7, 14, 30, Период
- МАГАЗИН**: Категория магазина, Страна, Город, Магазин
- ПРОДУКТ**: Категория продукта, Секция, Сезон, Семейство, A-03301041 DEMC

The main content area displays:

- Отчеты КПЭ**
- Продажи**: Line chart showing units sold from 6. янв. to 7. янв. with a zoomed-in view for January 2017.
- Фактический стокаут**: Line chart showing actual stockout data with a zoomed-in view for 1 month.

Пользователь также может группировать категории продуктов / магазинов, чтобы иметь возможность сравнивать ключевые показатели эффективности в разных срезах



# Настроив в отчете "Лучшие продукты" фильтр по "Стоимости продаж" пользователь может найти самые продаваемые продукты в сети магазинов

**СОТИРОВАТЬ ПО**

**НАПРАВЛЕНИЕ**

По возрастанию

По убыванию

**ПОЛЕ**

Название

Проданных единиц

Выручка

Общее количество проданных единиц

Первая продажа

Запасы магазинов

Абсолютный Stockout

Фактический Стокаут

[Очистить фильтры](#)

**ОТФИЛЬТРОВАТЬ ПО**

**ПРОДУКТЫ**

Все  Лучшие  Худшие

**ПЕРИОД (ДНЕЙ)**

7  14  30  Период

**МАГАЗИН**

Категория магазина

Страна

Город

Магазин

Тип магазина

А  В  Другие

Включая закрытые магазины

**ПРОДУКТ**

Категория продукта

Секция

Сезон

**nextail** ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

Лучшие продукты

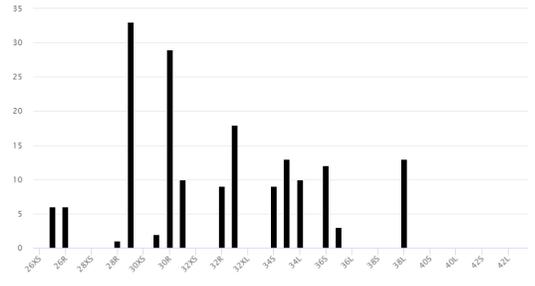


A-03301041  
**DEMO DRESS 07**

399,90 €

ПРОДАЖИ	ОСТАТКИ	СТОКАУТ
66,3% ОБЩАЯ УСПЕШНОСТЬ		
3 554 единиц продано ПЕРИОД ПРОДАЖ	41 589,60 €	
3 554 единиц продано С НАЧАЛА ПРОДАЖ	41 589,60 €	
ПЕРВАЯ ПРОДАЖА 16 дек. 2016		

Warehouse stocks



Current Year Sales

Zoom 1w 1m 3m 6m YTD 1y All From Mar 2, 2019 To Apr 2, 2019



Top Stores by sales

CODE	NAME	LOCATION	BRAND	LAST 7-DAY SALES	FIRST SALE	TOTAL SALES
A0001	ACME STORE 0001	C/ MARIE CURIE 4, MADRID, SPAIN	Default	252	11 Feb	2,545
A0015	ACME STORE 0015	, LONDON, UK	Default	52	11 Feb	311
A0006	ACME STORE 0006	, VALENCIA, SPAIN	Default	50	11 Feb	342
A0013	ACME STORE 0013	GRAN VIA 25, MADRID, SPAIN	Default	41	11 Feb	281
A0011	ACME STORE 0011	, PARIS, FRANCE	Default	38	11 Feb	280

Top Stores by stockout

STORE	REAL STOCKOUTS	TOTAL STOCK	COMMERCIAL STOCK	TRANSIT STOCK	LAST 7-DAY SALES	FIRST SALE	TOTAL SALES
ACME STORE 0004	18.4%	21	21	0	0	--	0
ACME STORE 0021	13.2%	39	32	7	0	11 Feb	7
ACME STORE 0044	13.2%	1	1	0	0	11 Feb	24
ACME STORE 0045	10.5%	57	52	5	0	--	0
ACME STORE 0048	10.5%	2	2	0	0	12 Feb	29
ACME STORE 0056	10.5%	3	3	0	0	11 Feb	32

С помощью параметры фильтра "Реальный стокаут" в отчете "Лучшие продукты" можно определить продукты, остатки которых больше необходимого

The screenshot displays the Nextail interface with the following components:

- Left Panel (Filters):**
  - СОРТИРОВАТЬ ПО (Sort by):**
    - НАПРАВЛЕНИЕ (Direction):
      - По возрастанию (Ascending)
      - По убыванию (Descending)
    - ПОЛЕ (Field):
      - Название (Name)
      - Проданных единиц (Units Sold)
      - Выручка (Revenue)
      - Общее количество проданных единиц (Total units sold)
      - Первая продажа (First sale)
      - Запасы магазинов (Store inventory)
      - Абсолютный Stockout (Absolute stockout)
      - Фактический Стокаут (Actual stockout)
    - Очистить фильтры (Clear filters)
  - ОТФИЛЬТРОВАТЬ ПО (Filter by):**
    - ПРОДУКТЫ (Products):
      - Все (All)
      - Лучшие (Best)
      - Худшие (Worst)
    - ПЕРИОД (ДНЕЙ) (Period (Days)):
      - 7 14 30 Период
    - С (From): 01/01/2019
    - В (To): 03/04/2019
    - МАГАЗИН (Store):
      - Категория магазина (Store category)
      - Страна (Country)
      - Город (City)
      - Магазин (Store)
    - Тип магазина (Store type):
      - А  В  Другие
      - Включая закрытые магазины (Including closed stores)
- Main Panel (Product Cards):**
  - Header: nextail | ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ | ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ | ПОДСОРТИРОВКА | ПЕРЕБРОСКИ | ЕЖЕДНЕВНЫЕ ДАННЫЕ
  - Title: Лучшие продукты
  - Three product cards for 'DEMO SKIRT 06' (A-03105081, 269,90 €):
    - Card 1:**
      - 57,9 % ОБЩАЯ УСПЕШНОСТЬ (Overall success rate)
      - 592 единиц продано ПЕРИОД ПРОДАЖ (592 units sold during sales period) | 10 796,00 €
      - 592 единиц продано С НАЧАЛА ПРОДАЖ (592 units sold since start of sales) | 10 796,00 €
      - ПЕРВАЯ ПРОДАЖА 2 янв. 2017 (First sale 2 Jan 2017)
    - Card 2:**
      - 42,1 % ОСТАТКИ В НАЛИЧИИ (42.1% inventory available)
      - 74 единиц ЗАПАСЫ НА СКЛАДЕ (74 units warehouse inventory) | 1.0 н ПОКРЫТИЕ (1.0 n coverage)
      - 357 единиц ЗАПАСЫ МАГАЗИНОВ (357 units store inventory) | 4.9 н ПОКРЫТИЕ (4.9 n coverage)
      - 79 A 15 B 64 + 0
    - Card 3:**
      - 13,3 % АБСОЛЮТНЫЙ (13.3% absolute)
      - 13,3 % ФАКТИЧЕСКИЙ (13.3% actual)
      - 0,0 % СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ (0.0% corrected)

Также в отчете "Лучшие продукты" можно выбрать конкретный магазин, чтобы увидеть продажи, остатки и стокаут продукта в этом магазине

The screenshot displays the Nextail dashboard interface. On the left, there are two filter panels. The first panel, 'СОРТИРОВАТЬ ПО' (Sort by), includes options for 'НАПРАВЛЕНИЕ' (Direction) with 'По убыванию' (Decreasing) selected, and 'ПОЛЕ' (Field) with 'Фактический Стокаут' (Actual Stockout) selected. The second panel, 'ОТФИЛЬТРОВАТЬ ПО' (Filter by), includes 'ПРОДУКТЫ' (Products) with 'Все' (All) selected, 'МАГАЗИН' (Store) with 'A0001 - ACME STORE 0' selected, and 'ПРОДУКТ' (Product) with 'DEMO DRESS 05' selected. The main content area shows a report titled 'Лучшие продукты' (Best Products) for the selected store. It features three product cards for 'DEMO DRESS 05' (SKU: A-03103021, price: 459,90 €). The first card shows a sales distribution bar chart with 80,7% dispersion. The second card shows a bar chart for 'ОСТАТКИ' (Stocks) with a 'Очень низкий' (Very low) coverage of 1,9% in the store. The third card shows a bar chart for 'СТОКАУТ' (Stockout) with 50,0% absolute, 16,7% actual, and 0,0% corrected stockout.

**СОРТИРОВАТЬ ПО**

НАПРАВЛЕНИЕ

- По возрастанию
- По убыванию

ПОЛЕ

- Название
- Проданных единиц
- Выручка
- Общее количество проданных единиц
- Первая продажа
- Запасы магазинов
- Абсолютный Stockout
- Фактический Стокаут

[Очистить фильтры](#)

**ОТФИЛЬТРОВАТЬ ПО**

ПРОДУКТЫ

- Все
- Лучшие
- Худшие

ПЕРИОД (ДНЕЙ)

7 14 30 Период

МАГАЗИН

Категория магазина

Страна

Город

A0001 - ACME STORE 0

Тип магазина

- А
- В
- Другие

Включая закрытые магазины

ПРОДУКТ

Категория продукта

Секция

Сезон

Семейство

**nextail** ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ▾ ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ▾ ПОДСОРТИРОВКА ▾ ПЕРЕБРОСКИ ▾ ЕЖЕДНЕВ

### Лучшие продукты

1

A-03103021  
DEMO DRESS 05

459,90 €

ПРОДАЖИ ОСТАТКИ СТОКАУТ

80,7 % РАСПРОДАННОСТЬ

6 единиц продано ПЕРИОД ПРОДАЖ 459,90 €

71 единиц продано С НАЧАЛА ПРОДАЖ 459,90 €

17 дек. 2016 ПЕРВАЯ ПРОДАЖА

1

A-03103021  
DEMO DRESS 05

459,90 €

ПРОДАЖИ ОСТАТКИ СТОКАУТ

1,9 н COVERAGE МАГАЗИНА

Очень низкий COVERAGE СКЛАДА

1

A-03103021  
DEMO DRESS 05

459,90 €

ПРОДАЖИ ОСТАТКИ СТОКАУТ

50,0 % АБСОЛЮТНЫЙ

16,7 % ФАКТИЧЕСКИЙ

0,0 % СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ

Выбрав фильтр "Фактический стокаут" в отчете "Лучшие магазины", вы определите магазины с самым высоким стокаутом и сможете изменить параметры подсортировки

The screenshot shows the Nextail dashboard interface. On the left is a dark sidebar with sorting options. The main area has a red header with the Nextail logo and navigation tabs. Below the header, the report title 'Лучшие магазины' is displayed. Three store cards are shown, each with a ranking number, store ID, name, location, sales data, and a stockout percentage with a progress bar. The 'Фактический стокаут' filter is highlighted in the sidebar.

**СОРТИРОВАТЬ ПО**

**НАПРАВЛЕНИЕ**

- По возрастанию
- По убыванию

**ПОЛЕ**

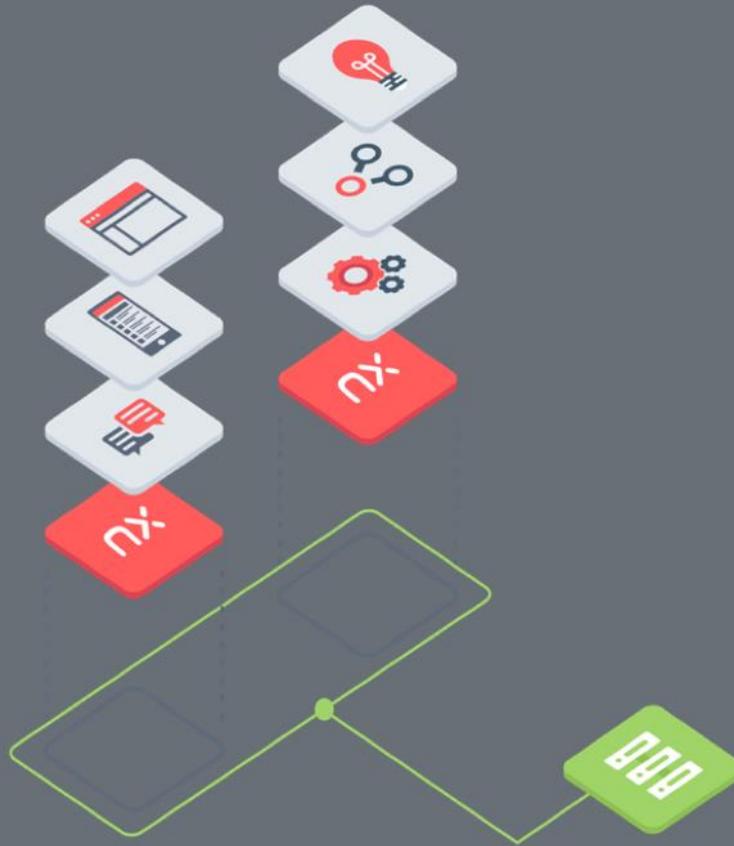
- Код
- Название
- Проданные единицы
- Выручка
- Остатки в магазине
- Абсолютный Stockout
- Фактический стокаут

[Очистить фильтры](#)

**nextail** ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ▾ ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ▾ ПОДСОРТИРОВКА ▾ ПЕРЕБРОСКИ ▾ ЕЖЕДНЕВНО

### Лучшие магазины

Рейтинг	Идентификатор	Название	Локация	Продано (период)	Выручка	Остатки (магазин)	Покрытие	Прогноз	Фактический стокаут
1	A0031	ACME STORE 0031	MOSCOW RUSSIA	20 единиц продано ПЕРИОД ПРОДАЖ	0,00 €	16 единиц ОСТАТКИ В МАГАЗИНЕ	1.8 н ПОКРЫТИЕ	(нет данных) ПРОГНОЗ	15,8 %
2	A0045	ACME STORE 0045	ROME ITALY	18 единиц продано ПЕРИОД ПРОДАЖ	1 269,60 €	22 единиц ОСТАТКИ В МАГАЗИНЕ	3.1 н ПОКРЫТИЕ	(нет данных) ПРОГНОЗ	14,3 %
3	A0084	ACME STORE 0084	LONDON UK	19 единиц продано ПЕРИОД ПРОДАЖ	1 209,60 €	34 единиц ОСТАТКИ В МАГАЗИНЕ	3.1 н ПОКРЫТИЕ	(нет данных) ПРОГНОЗ	14,3 %



## Содержание

- 1 Обзор процесса подсортировки
- 2 Критерии, влияющие на прогноз спроса
- 3 Критерии, влияющие на глобальную оптимизацию
- 4 Отчеты Nextail для получения информации при подсортировке
- 5 **Дальнейшие действия**



Напоминаем, что эта сессия должна дать вам уверенность в следующих моментах:

- Разберетесь в двух фазах подсортировки Nextail (прогноз спроса и глобальная оптимизация)
- Поймете, какие критерии влияют на подсортировку Nextail
- Узнаете, как отчеты Nextail могут помочь в принятии решений о подсортировке



## Достигли ли мы наших целей?

- ❓ Разберетесь в двух фазах подсортировки Nextail (прогноз спроса и глобальная оптимизация)
- ❓ Поймете, какие критерии влияют на подсортировку Nextail
- ❓ Узнаете, как отчеты Nextail могут помочь в принятии решений о подсортировке