

Что такое маржинальность (Margin) и ROI

Маржа, или маржинальная прибыль — разница между выручкой и переменными расходами. Она показывает, сколько денег бизнес получил от продажи товаров.

Выручка — все деньги, которые бизнес зарабатывает в результате своей деятельности.

Чтобы понять, насколько эффективно работает бизнес, рассчитывают маржинальность, или маржинальную рентабельность.

Что такое маржинальность

Маржинальность — отношение маржи к выручке. Ее считают в процентах.

Маржинальность — самый наглядный из показателей, по которым можно оценивать и контролировать работу бизнеса. Поэтому часто маржинальность отслеживают в динамике — рассчитывают её несколько месяцев и оценивают, как она меняется.

Вот о чём говорят изменения:

- Маржинальность растёт — значит, бизнес работает в верном направлении: уменьшает расходы и при этом либо сохраняет выручку на прежнем уровне, либо увеличивает её.
- Маржинальность остаётся на одном уровне — бизнес работает без изменений, с прежним уровнем выручки и расходов.
- Маржинальность падает — эффективность бизнеса стала ниже. В этом случае нужно либо пересмотреть статьи расходов, либо найти товар дешевле.

Как сделать расчет Margin

Чистая прибыль / общий доход * 100

Средняя маржинальность в Онлайн арбитраже **15-20%**

ROI

ROI (Return On Investment) - коэффициент рентабельности инвестиций, который помогает рассчитать окупаемость вложений в проект.

Чистая прибыль / COGS * 100 = % ROI

ROI выше 25% - товар можно рассматривать для онлайн Арбитража

(cost of goods sold, COGS) — это прямые и косвенные производственные расходы, которые несет компания

Пример прямых и непрямых (косвенных затрат)

Непрямые затраты:

- зарплата сотрудника
- софт и подписки
- офис и офисные принадлежности
- телефон, связь и т д
- услуги бухгалтера
- курсы, консультации и др

Прямые затраты:

- себестоимость товара
- скидки
- sales tax
- транзакции по карте
- кэшбек
- комиссия за сборку, упаковку
- комиссия платежной системы
- комиссия преп центра
- доставка
- счет за распределение по складам
- штрафы за упаковку
- хранение товара на Amazon



Простой пример того, как вы понимаете значение ROI.

Вы покупаете 10 предметов продукта (например, картины) и отправляете их на Amazon. Стоимость каждого товара, включая доставку в центр обработки заказов Amazon, составляет 20 долларов. Ваши инвестиции или стоимость продукта для вас составляет 200 долларов. Amazon продает эти статуи по 70 долларов каждая. Комиссия Amazon за каждый проданный товар составляет около 30 долларов.

После того, как вы продадите все статуи, вы получите 400 долларов от Amazon. Ваша чистая прибыль составит 200 долларов. Окупаемость инвестиций составит 100%. Это означает, что вы получите свои инвестиции (200 долларов США) и 100% прибыли (200 долларов).

