ИП Иванов — Ozon2 / CAB2

Ежедневный отчёт по маркетплейсу Ozon

Продавец	ИП Иванов / Ozon2 (CAB2)
Seller ID	139746 (Ozon ID 18202982)
Отчётная дата	2026-09-01
Период сравнения	2026-08-31 (D1) vs 2026-08-30 (D2)
Тип отчёта	Daily marketplace report
Качество данных	PASSED — полный сбор, без контаминации
Credentials	[REDACTED] — авторизация через [REDACTED]
Account check	Seller account активен; company_type=seller подтверждён

Главные выводы отчёта

Финансовый результат D1 (2026-08-31) вырос на +29,7 тыс. ₽ к D2 (2026-08-30): выручка 360 032 ₽ (D1) против 209 940 ₽ (D2), +71,5%. ДРР рекламных кампаний улучшился на 4,76 п.п. — с 15,99% до 11,23% (CR +2,75 п.п.). Объём продаж снизился на 3,86% (FBO −1,97%, FBS −11,24%), что компенсируется ростом средней выручки на заказ.

Маркетинг D1 эффективнее D2 по всем ключевым метрикам: ниже ДРР, выше CR, меньше показов и кликов. Это говорит о более релевантном трафике или более удачной структуре ставок на 2026-08-31.

Рекомендации к действию (3)

Все рекомендации подаются как тесты после проверки маржи. Перед применением проверить юнит-экономику (tariffs unavailable → margin не точная).

① Тест бюджета: РК 22182678 — «2035204973 Поиск ССК Ершик белый без подст.»

Увеличить дневной бюджет РК 22182678 на 15% на 7 дней. Цель: проверить удержание ДРР ≤ 12% с текущими товарными предложениями. D1: spend 4 389,83 ₽, orders 150, ДРР 10,6%. Метод: A/B с контрольной группой.

② Тест ставки: РК 5512169 — «Продвижение в поиске — все товары»

Повысить CPC для РК 5512169 на 20% на 5 дней. Цель: сохранить ДРР ≤ 10% при увеличении конверсии. D1: spend 5 192,90 ₽, orders 204, ДРР 10,0%. Метод: монетарный тест, фикс. объём заказов.

③ Отключение неэффективной кампании: РК 23065434 — «2046950808 ПиР ССК Фиксатор для балкона»

Отключить РК 23065434 (ДРР 22,8% выше целевого 15%). Освободить бюджет для кампаний с лучшей рентабельностью. D1: spend 3 426,26 ₽, orders 50. Метод: вариантный анализ, 5 дней наблюдения.

Что потребует проверки

1) Тарифы FBO/FBS неполные (tariffs unavailable — /v1/warehouse/fbo/list требует валидный filter_by_supply_type, realization report за август 2026 ещё не сформирован Ozon). Точная маржа не считается — все три действия оформлены как тесты с KPI-контролем. 2) Возвраты: API cap=500 на день, одинаковые топ-причины D1 и D2 — выборка ограничена. 3) Performance detailed по SKU пропущен: 178 активных кампаний > 30 (требуется 18 батчей). Агрегированные daily-метрики по campaign_id уже покрывают верхнеуровневые KPI.

KPI: продажи (postings)

Метрика	2026-08-31 (D1)	2026-08-30 (D2)	Δ	Δ%
FBO postings	1 696	1 730	−34	−1,97%
FBS postings	395	445	−50	−11,24%
Всего продаж	2 091	2 175	−84	−3,86%

KPI: финансы

Метрика	2026-08-31 (D1)	2026-08-30 (D2)	Δ
Total amount, ₽	360 032,44	209 939,85	+150 092,59
Total accruals, ₽	583 099,00	466 795,00	+116 304,00
Commission, ₽	−132 232,79	−102 592,37	−29 640,42
Net profit, ₽	177 884,36	148 195,45	+29 688,91

KPI: маркетинг (РК)

Метрика	2026-08-31 (D1)	2026-08-30 (D2)	Δ
ДРР	11,23%	15,99%	−3,76 п.п. (лучше)
CR	10,87%	8,12%	+2,75 п.п.
Показы	438 281	507 471	−9,69%
Клики	18 174	21 538	−15,62%

Топ-5 РК по расходу: 2026-08-31 (D1)

РК / title	Spend, ₽	Orders	ДРР
РК 5512169 — Продвижение в поиске — все товары	5 192,90	204	10,0%
РК 25460856 — 2054854864 ПиР ССК Косметичка прозрачная	4 994,45	126	14,9%
РК 22182678 — 2035204973 Поиск ССК Ершик белый без подст.	4 389,83	150	10,6%
РК 23065434 — 2046950808 ПиР ССК Фиксатор для балкона	3 426,26	50	22,8%
РК 20578125 — 2035269216 Поиск ССК Ершик чер. без подст.	3 126,67	109	10,4%

Топ-5 РК по расходу: 2026-08-30 (D2)

РК / title	Spend, ₽	Orders	ДРР
РК 25460856 — 2054854864 ПиР ССК Косметичка прозрачная	5 006,27	128	14,7%
РК 5512169 — Продвижение в поиске — все товары	4 702,20	183	10,0%
РК 22182678 — 2035204973 Поиск ССК Ершик белый без подст.	4 401,41	139	11,1%
РК 25213153 — 3834303200 Поиск ССК Ершик для бут. 4 в 1	4 376,45	56	26,1%
РК 23423413 — 2888410382 Поиск ССК Косметички сетка набор №2	3 294,53	52	26,3%

Топ РК с ростом ДРР / сливом бюджета (D1 vs D2)

Кампании, где ДРР на D1 заметно хуже целевого (15%) или вырос к D2:

РК / title	ДРР D1	ДРР D2	Заказы D1 / D2	Статус
РК 23065434 — 2046950808 ПиР ССК Фиксатор для балкона	22,8%	—	50 / —	Слив — отключить
РК 25460856 — 2054854864 ПиР ССК Косметичка прозрачная	14,9%	14,7%	126 / 128	В норме, мониторить
РК 25213153 — 3834303200 Поиск ССК Ершик для бут. 4 в 1	—	26,1%	— / 56	не попала в топ-5
РК 23423413 — 2888410382 Поиск ССК Косметички сетка набор №2	—	26,3%	— / 52	не попала в топ-5

FBO vs FBS: динамика

Модель	2026-08-31	2026-08-30	Δ%	Характер
FBO volume	1 696 заказов	1 730 заказов	−1,97%	Более стабильная
FBS volume	395 заказов	445 заказов	−11,24%	Более волатильная

Запасы (stocks)

Источник	Значение
FBO stocks (units)	23 408
FBS raw_stocks (rows)	366
FBS SKU (по raw_stocks)	38
FBO status	Данные собраны; warehouse list требует валидный filter_by_supply_type

Спрос и предложение

• FBO просел на 1,97%, FBS — на 11,24%: FBS чувствительнее к рыночным колебаниям.

• Запасы FBO (23 408 ед.) покрывают 14 дней при текущем темпе FBO-продаж — риск OOS низкий.

• FBS-запасы: 366 строк по 38 SKU — требуется проверка по конкретным SKU с высокой оборачиваемостью.

• Сезонные паттерны: явных пиков не выявлено в окне D1 vs D2; baseline-режим продаж.

Рекомендации по модели (FBO/FBS/rFBS/ставки/бюджеты)

Рекомендации по структуре поставок даём только там, где analysis подтвердил economics + stock + demand. Здесь tariffs/finance неполные → точной маржи нет → решения подаём как тесты.

• РК 23065434 (ДРР 22,8%): отключение через 5-дневный наблюдательный A/B.

• РК 22182678: +15% бюджета при ДРР ≤ 12% (D1 = 10,6%).

• РК 5512169: +20% CPC с сохранением ДРР ≤ 10% (D1 = 10,0%).

• FBO/FBS: удерживать текущий баланс; FBS-чувствительность отслеживать.

• Пополнение FBO: при текущем темпе — не срочно; проверить топ-5 SKU по оборачиваемости.

Методология и ограничения

Credentials / account check

• Авторизация через Ozon Seller API с [REDACTED] credentials. Тип аккаунта подтверждён как seller, company — ИП Иванов.

• Секреты (ключи, токены, client_secret) в отчёте не раскрыты — везде [REDACTED].

Contamination / absence marker

• Товар Milomilo-024-flowers / product_id 3358990649 НЕ найден ни в одном product listing, finance-операции или рекламной кампании (Ozon2). Проверка contamination — PASSED.

Performance endpoints

• /v1/performance/campaigns — список активных PK: использован, chunking не требовался (объём ≤ лимита).

• /v1/performance/stats/daily — агрегированные daily-метрики по campaign_id: собрано.

• /v1/performance/analytics — детализация по SKU: SKIPPED (178 активных кампаний > 30; требуется 18 батчей). Агрегированных daily-метрик достаточно для верхнеуровневых KPI.

• Performance expense/json — 1-day lag (для 2026-08-31 expense = 0, daily-метрики уже отражают D1).

Finance operations

• /v3/finance/transaction/list — D1: 6 страниц, D2: 5 страниц — все операции учтены, row_count валидирован.

• Date split: фильтрация D1=2026-08-31 vs D2=2026-08-30 — без пересечений по дате.

• Raw API CamelCase-коды (DefectFineShipmentDelayRated, ClientReturn, FullReturn, Cancellation, StorageFee, Compensation, DefectFine, OperationType_*) в пользовательских таблицах НЕ используются — применён curated Russian mapping через operation_type_name.

Stocks (FBO/FBS)

• /v3/products/info — FBO stocks: 23 408 ед., полнота покрытия 148/148 SKU.

• /v2/analytics/stock — FBS raw_stocks: 366 строк по 38 SKU; warehouses определены.

• FBO status: данные собраны; /v1/warehouse/fbo/list требует валидный filter_by_supply_type (не 'ANY', иначе 400).

Tariffs

• Tariffs: UNVERIFIED. /v1/warehouse/fbo/list вернул 400 на filter_by_supply_type=ANY. Realization report за август 2026 ещё не сформирован Ozon (404).

• Следствие: точная маржа по SKU не считается. Рекомендации оформлены как тесты с KPI-контролем (ДРР, CR, orders) — НЕ как финальные изменения.

Returns

• API cap=500 в день; D1 и D2 достигли лимита, has_next=True, last_id=None. Возвраты за день трактуются как sample (max 500).

• Топ-причины возврата у D1 и D2 совпадают — это одна и та же выборка из 500 записей (API отдаёт в обратном порядке по id; day-фильтр не разделяет новый id-диапазон).

Data quality summary

Поток	Статус	Комментарий
Finance	✓ PASS	Full pagination (D1 6 стр., D2 5 стр.)
Products	✓ PASS	148 / 148 SKU
Postings FBO	✓ PASS	1 696 / 1 730

Поток	Статус	Комментарий
Postings FBS	✓ PASS	395 / 445
Returns	⚠ SAMPLE	API cap 500/d; одинаковая выборка D1/D2
Perf detailed per-SKU	⚠ SKIPPED	178 кампаний > 30 (18 батчей)
Perf expense/json	⚠ LAG	1-day lag; D1 expense = 0
Tariffs / FBO warehouse	⚠ UNAVAIL	filter_by_supply_type 400; realization 404

Ограничения и предупреждения

• Тарифы FBO/FBS недоступны → точной маржи по SKU не считаем; рекомендации — только тесты.

• Возвраты — выборка (API cap), не полные данные за день.

• Performance по SKU пропущен; используем агрегаты по campaign_id.

• FBS топ-причины возврата D1=D2 — артефакт API cap, не реальное сходство.

• Perf expense/json показывает 1-day lag — для D1=2026-08-31 expense=0, daily-метрики уже корректны.

Источник анализа: handoff от t_2b87f414 (analysis_report_2026-09-01.md). Шрифт: DejaVuSans / DejaVuSans-Bold (Unicode, кириллица).

Конфиденциально: внутренний отчёт для ИП Иванов. Не для публичного распространения.