

Этап 1 — аналитика спроса: что делаю, сколько времени и сколько стоит

Распишу по первому этапу: что за система, как двигаемся, сколько времени уходит и сколько стоит разработка. Это моя часть работы. Кто и как её финансирует — обсудим отдельно, на это стоимость не влияет.

Двигаться предлагаю короткими шагами. После каждого шага есть результат, который вы смотрите и оцениваете, прежде чем идти дальше. Так не нужно вкладываться во всё сразу: заходите первым шагом, смотрите, что получилось, решаете по факту.

— Зачем это

Возить хотят все, но мало кто знает, что именно брать. Закупка по наитию замораживает деньги в неликвиде: товар месяцами лежит на складе, оборотные средства не работают, аренда и реклама идут. А ходовые позиции, которые ушли бы быстро, часто проходят мимо. Первый этап отвечает на вопрос, что закупать, опираясь на данные, а не на ощущения.

— Что за система

Система собирает спрос из нескольких открытых источников и сводит их в один отчёт:

- поисковые запросы — что ищут покупатели сейчас;
- объявления на площадках — что выставляют и как быстро снимают с продажи (это видно по обороту объявлений);
- профессиональные каталоги запчастей — что ищут по конкретной детали и к каким ещё моделям она подходит (так одна позиция закрывает спрос сразу по нескольким авто);
- обсуждения поломок в клубах владельцев по конкретным китайским маркам — какие узлы выходят из строя чаще, такие детали будут в спросе;
- импорт по категориям — какие группы запчастей в целом растут.

Прямых цифр продаж в открытом доступе нет ни у кого, такого источника не существует. Поэтому я собираю несколько косвенных сигналов и смотрю, где они сходятся. Совпадение сигналов и есть надёжный признак спроса — то, чего не даёт ни один источник по отдельности.

Результат — отчёт «брать / под вопросом / избегать» с поправкой на маржу, габариты и оборачиваемость. Формат короткий, чтобы пользоваться каждый день, а не разбирать таблицу на сто строк.

— Как выглядит отчёт

Пример, цифры условные:

ДЕТАЛЬ / УЗЕЛ	СИГНАЛ СПРОСА	МАРЖА	ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ	ВЕРДИКТ
Тормозные колодки (ходовая модель)	растёт	высокая	быстрая	Брать
Радиатор охлаждения	стабильный	высокая	средняя	Брать
Корпусные пластиковые детали	низкий	средняя	медленная	Избегать
Датчик ABS (новая модель)	растёт	высокая	мало данных	Под вопросом

В каждой строке вывод опирается на несколько сигналов сразу, поэтому видно не только что брать, но и на чём это основано.

— Шаги, время и стоимость

Каждый шаг оплачивается отдельно: половина при старте, половина при сдаче. После каждого решаем, идём ли дальше.

ШАГ	СРОК (ОРИЕНТИР)	СТОИМОСТЬ
1. Разведка и первый отчёт	~1-1.5 недели	100 000 ₽
2. Автоматизация	~3 недели	200 000 ₽
3. Регулярная система	~1-1.5 недели	100 000 ₽
Итого	≈5-6 недель	400 000 ₽

Сроки — ориентир: цена фиксированная за шаг, а не по времени. Запас по времени заложен на случай, если площадка начнёт упираться (об этом в шаге 2).

Шаг 1. Разведка и первый отчёт — 100 000 ₽, ~1-1.5 недели

- проверяю, какие источники реально открыты и стабильны (Авито, Вордстат, Drive2);
- собираю данные по одной модели;
- делаю первый отчёт и сверяю его с опытом Елены.

Этот шаг недорогой специально. На нём видно, работает ли метод на ваших реальных моделях и доступны ли источники. Если что-то закрыто, мы узнаём это здесь, за 100 тысяч, а не после полной разработки.

Шаг 2. Автоматизация — 200 000 ₽, ~3 недели

- настраиваю стабильный сбор данных с площадок;

- подключаю поисковую статистику и разбор поломок по форумам;
- собираю расчётную часть: свожу сигналы и накладываю маржу, габариты, оборачиваемость;
- делаю первый автоматический отчёт.

Здесь самая трудоёмкая и самая непредсказуемая часть — сбор с площадок. Площадки защищаются от автоматического сбора и время от времени меняют защиту. Запас по времени заложен как раз на это. Если площадка закроется наглухо, есть запасной способ собирать данные по нужным моделям руками — на первый отчёт это не повлияет, просто меньше автоматизации.

Шаг 3. Регулярная система — 100 000 Р, ~1-1.5 недели

- добавляю вторую модель;
- ставлю отчёт на регулярную выдачу плюс короткий утренний дайджест;
- дорабатываю по вашей обратной связи.

— Честно про сроки и риски

Я работаю открыто, а не обещаю чудо. Цена за каждый шаг — фиксированная, задним числом она не вырастет. Но где есть неизвестность — скажу прямо.

Главная неизвестность — насколько площадки открыты для автоматического сбора. Они от него защищаются и иногда меняют защиту. Именно поэтому первый шаг недорогой и наполовину ручной: на нём мы дешево проверяем, что источники доступны, прежде чем вкладываться в автоматизацию.

Сроки — это ориентир, а не обещание по дням. После каждого шага вы видите результат прежде, чем оплачивать следующий. Если по ходу выяснится, что какая-то часть требует заметно больше времени, — мы обсудим это на ближайшей точке и вместе решим: где-то добавить срок, где-то упростить объём следующего шага. За уже сделанное цена не меняется.

Поэтому и двигаемся короткими шагами с проверкой на каждом — чтобы не было сюрпризов задним числом, и чтобы решения принимались по факту, а не вслепую.

— Расходы помимо разработки

- Инфраструктура (сервер, прокси, токены ИИ) — по факту, ориентир до 15 000 Р в месяц. Это себестоимость, плачу по счетам, без наценки.
- Сопровождение — 35 000 Р в месяц, начинается после третьего шага, когда система работает регулярно. Сюда входит контроль работы, починка сбора при изменениях на площадках, устранение сбоев, регулярная выдача отчёта.

— Доля от результата (обсуждаем отдельно)

Кроме оплаты за разработку предлагаю долю от результата — 5% с выручки по тем позициям, которые система порекомендовала и которые были закуплены по этой рекомендации.

Эта доля относится не к разработке, а к торговле по рекомендациям. Считать её имеет смысл там, где идут реальные продажи, то есть в бизнесе Елены. Поэтому обсуждаем её отдельно, с тем, кто работает по системе вживую. Механика простая: ведём список рекомендаций и закупок, доля идёт с выручки по позициям, закупленным по рекомендации. Детали и сроки зафиксируем отдельным коротким соглашением.

— Куда это растёт дальше

Этап 1 — фундамент: подкреплённый данными ответ «что закупать». Когда он докажет пользу на реальных моделях, открываются следующие этапы. Их обсуждаем отдельно и по результату — это уже другие деньги, не входят в стоимость выше.

Этап 2 — «от закупки до продажи». Не только что брать, но и где выгоднее это взять — включая поставку из Китая у источника, по какой цене заходить и как быстрее продать. Здесь аналитика спроса превращается в готовую схему входа в позицию: видно не только что в спросе здесь, но и где это дешевле купить там.

Этап 3 — масштаб и продукт. Регулярная система под несколько направлений и моделей, а дальше — инструмент, которым может пользоваться не один продавец. Это уже про тираж и долю рынка, а не про разовую аналитику.

Двигаемся по этой лестнице только когда каждый предыдущий шаг доказал результат. Большое вслепую не строим — это та же логика, что и с закупкой: не замораживать всё сразу.

— Что нужно для старта

- решение по первому шагу и кто его оплачивает;
- предоплата 50 000 ₽;
- одна-две модели, с которых начинаем.

Дальше стартую и держу вас в курсе по каждому шагу. Сначала польза на первом этапе — остальное по результату.