

LightRadar - рыночная аналитика по продажам светотехники до уровня SKU

Представьте, что вы знаете:

- Какие **артикулы ваших конкурентов** растут прямо сейчас
- Какие **категории теряют интерес**, а какие — только входят в фазу экспансии
- Какие бренды становятся **новыми лидерами** в ваших товарных сегментах
- Какие **ниши пустуют**, хотя спрос в них уже есть

Что такое LightRadar?

LightRadar — это аналитический инструмент от компании «Лайтинг Бизнес Консалтинг» для производителей и импортёров светотехнической продукции. Он построен на базе **фактических продаж** ведущих дистрибьюторов отрасли и позволяет отслеживать рыночную активность **до уровня конкретных артикулов**. Это не маркетинговая презентация. Это готовая навигация по реальному рынку.

Что вы получаете?

- Полную картину продаж по **брендам, категориям и SKU**
- Видите, какие **позиции конкурентов растут**, а какие — выбывают
- Понимаете, **где ваш бренд теряет рынок**, а где может вырасти
- Оцениваете, насколько ваша текущая линейка **соответствует структуре спроса**

Какие используются данные?

- **Формат:** агрегированные данные о продажах светотехнической продукции
- **Источник:** отраслевые дистрибьюторы (члены профессиональной ассоциации)
- **Обновление:** ежемесячно
- **Охват:** более 20% B2B-продаж светотехники на российском рынке

Примеры решений, которые принимают клиенты ЛБК на основе этих данных:

- **Добавляют новые SKU**, когда видят рост спроса в сегменте
- **Исключают позиции**, теряющие объёмы по всему рынку
- **Перезапускают линейки** там, где растут конкуренты
- **Настраивают маркетинг и продажи** под реальные тренды, а не предположения

Форматы доступа:

Excel-дэшборд или онлайн-панель - фильтрация по периодам, категориям и брендам.

Почему это работает?

Потому что это не "оценка спроса", а **реальные продажи** на рынке. Потому что вы видите **не то, что думаете**, а **то, что происходит**.

🌀 **LightRadar** — это способ управлять ассортиментом, не теряя время и деньги на догадки. Готовы прислать демо и обсудить кастомизацию под ваш бренд.

Детализация информации в дашборде

Раздел 1. Уровень «Топ-менеджмент»

1. Общий тренд продаж на рынке

График: Линейный график динамики продаж по рынку (год к году)

☰ Что это даёт?

- Понимание: рынок растёт или падает
- Видны точки скачков и спадов и сезонных провалов
- Поддержка для стратегического планирования и корректировок

2. ТОП-10 брендов по объёму продаж

График: Горизонтальные столбцы — бренды с их долей рынка в категории

☰ Что это даёт?

- Кто сейчас лидер в категории
- Насколько сильна конкуренция
- Где находится ваш бренд на фоне остальных

3. Растущие продуктовые категории и ниши

График: Прирост по подкатегориям, год к году

☰ Что это даёт?

- Где появляется спрос, но вы ещё не представлены
- Где сокращается интерес — повод оптимизировать
- Где усиливаются конкуренты
- Ударные точки для запуска и перезапуска

4. Динамика доли вашего бренда

График: столбчатые диаграммы по ключевым показателям бренда, год к году:

Фильтр: выбор бренда

☰ Что это даёт?

- Отслеживание позиции бренда в сравнении с рынком
- Видно, что растёт — доля, выручка или физический объём
- Быстрый обзор ключевых игроков
- Основа для решений по усилению позиций

5. Детализация продаж по брендам в категории

Таблица: выручка, доля, объём, динамика, средний чек

☰ Что это даёт?

- Полная картина по брендам в категории
- Кто усиливает позиции, кто теряет
- Сдвиги в спросе и цене
- Опора для переговоров, бюджетирования и категорийной стратегии

Раздел 2. Для маркетолога / продукт-менеджера

1. Продажи по товарным категориям

График: столбчатая диаграмма по выручке и доле категорий

... Что это даёт?

- Видно, какие категории формируют основную выручку
- Где происходит рост, падение или перераспределение долей
- Помогает фокусироваться на ключевых направлениях
- Основа для расширения или оптимизации ассортимента

2. Структура продаж по категориям и брендам

Таблица: матрица распределения объёмов продаж по брендам и товарным категориям

- По оси X: Категории
- По оси Y: Бренды
- Цвет = объём продаж или доля

Фильтры: год

... Что это даёт:

- Помогает определить, где сосредоточен основной оборот, и кто его формирует
- Ваша зона влияния по сравнению с другими
- Основа для корректировки позиционирования

3. Динамика продаж

График: объём продаж по кварталам + % изменения

Фильтры: товарные категории

... Что это даёт:

- Видна реальная динамика спроса по периодам в категории
- Быстрая реакция на пики/провалы
- Планирование маркетинга, закупок и логистики

4. Топ-15 SKU по объёму продаж

Диаграммы: рейтинг по количеству и выручке

Фильтр: товарная категория, год

... Что это даёт?

- Что действительно продаётся
- Какие SKU «двигают» продажи в категории
- Приоритеты для закупок и продвижения
- Поддержка для актуализации ассортиментной стратегии

4. Карта позиций бренда в категории

График: Bubble chart

- X — средняя цена
- Y — объём продаж
- Размер — ширина SKU-матрицы бренда

... Что это даёт:

- Позиционирование брендов по цене и масштабу
- Видно, кто продаёт массово, кто — дорого, кто — точно
- Помогает оценить целесообразность выхода в новые ценовые сегменты

5. Новые SKU: вклад и эффективность

Блок включает:

- Диаграмму распределения новых SKU по категориям
- Долю новых SKU в продажах
- Таблицу с брендами, SKU и их результатами

... Что это даёт:

- Где на рынок зашёл «новичок»
- Где новинки дали выручку, а где — только объём
- Кто из брендов эффективно обновляет ассортимент
- Помогает выбрать, что масштабировать, дорабатывать или снимать

6. Продажи по вашим SKU

Таблица: выручка, объём, доля, динамика год к году по каждому SKU

Фильтры: товарная категория, бренд

... Что это даёт:

- Оценка **вклада каждого SKU в продажи**
- Видно, какие позиции растут, а какие теряют оборот
- Поддержка SKU-оптимизации
- Фокус только на нужных позициях: быстро и по делу

Стоимость подписки

Годовая подписка — **725 000 руб.**, без НДС в связи с применением УСН.

Обновление данных — ежемесячно.