

Глеб Зайцев

Маркетплейс в SQL. 18 задач для продавца и аналитика

Глеб Зайцев

**Маркетплейс в SQL. 18 задач
для продавца и аналитика**

«Автор»

2026

Зайцев Г.

Маркетплейс в SQL. 18 задач для продавца и аналитика /
Г. Зайцев — «Автор», 2026

Практическая книга для тех, кто хочет считать витрину маркетплейса не на глаз, а запросами. Внутри 18 задач на маленьких таблицах: доступность товара, просмотры карточек, корзины, заказы, остатки, карантин, цена конкурента, чистая прибыль, безопасный процент буста, возвраты, доставка, комиссии, тренд спроса и финальная строка дневного отчёта. Все примеры запускаются в SQLite, данные встроены прямо в книгу.

© Зайцев Г., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Перед первой задачей	5
Маркетплейс любит маленькие ошибки	5
Как читать задачи	6
Маршрут по задачам	7
Практические задачи	8
Задача 1. Конверсия карточки в корзину и оплату	8
Задача 2. Найти реально доступные к продаже товары	10
Задача 3. Чистая прибыль по оплаченным заказам	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Глеб Зайцев

Маркетплейс в SQL. 18 задач для продавца и аналитика

Перед первой задачей

Маркетплейс любит маленькие ошибки

Карточка может быть опубликована, но не продаваться из-за нулевого остатка, заморозки, карантина или убыточной цены.

Просмотры без корзин, корзины без оплат и продажи без чистой прибыли — разные проблемы. Их нельзя чинить одним и тем же действием.

Эта книга показывает, как разложить витрину на проверяемые SQL-метрики и быстрее увидеть реальный блокер роста.

Как читать задачи

Каждая задача использует короткую синтетическую выгрузку: офферы, остатки, просмотры, заказы, расходы, конкуренты или доставка.

Перед решением полезно назвать управленческое действие: пополнить остаток, переписать карточку, снизить риск буста, поднять цену или снять товар.

Это учебные примеры, а не инструкция по конкретному кабинету. Задача — научиться считать логику, которую потом можно перенести в реальную выгрузку.

Маршрут по задачам

- [1. Конверсия карточки в корзину и оплату](#)
- [2. Найти реально доступные к продаже товары](#)
- [3. Чистая прибыль по оплаченным заказам](#)
- [4. Безопасный процент буста от продажи](#)
- [5. Сравнить цену с минимальной ценой конкурента](#)
- [6. Потерянный спрос из-за нулевого остатка](#)
- [7. Карточки с просмотрами, но без корзин](#)
- [8. Возвраты по SKU](#)
- [9. Остатки по складам](#)
- [10. Запросы покупателей без оплат](#)
- [11. Позиция в выдаче и CTR](#)
- [12. Опоздания доставки](#)
- [13. Комиссия и прибыль по категориям](#)
- [14. Отобрать товары с безопасной маржой](#)
- [15. Трёхдневный тренд просмотров](#)
- [16. Карточки без базового контента](#)
- [17. Разделить органику и буст в продажах](#)
- [18. Финальный дневной отчёт продавца](#)

Практические задачи

Задача 1. Конверсия карточки в корзину и оплату

Рабочий вопрос

Нужно сравнить просмотры, добавления в корзину и оплаченные заказы по SKU, чтобы не смешивать проблемы трафика и карточки.

Данные

```
CREATE TABLE offer_stats(sku TEXT, views INTEGER, carts
INTEGER, paid_orders INTEGER);
INSERT INTO offer_stats VALUES
('A', 100, 5, 2),
('B', 60, 1, 0),
('C', 40, 0, 0);
```

Запрос

```
SELECT sku,
views,
carts,
paid_orders,
ROUND(carts * 100.0 / views, 2) AS cart_conversion_pct,
CASE WHEN carts = 0 THEN 0
ELSE ROUND(paid_orders * 100.0 / carts, 2)
END AS order_from_cart_pct
FROM offer_stats
ORDER BY views DESC;
```

Ожидаемый результат

```
[[{"sku": "A", "views": 100, "carts": 5, "paid_orders": 2, "cart_conversion_pct": 5.0, "order_from_cart_pct": 40.0}, {"sku": "B", "views": 60, "carts": 1, "paid_orders": 0, "cart_conversion_pct": 1.67, "order_from_cart_pct": 0.0}, {"sku": "C", "views": 40, "carts": 0, "paid_orders": 0, "cart_conversion_pct": 0.0, "order_from_cart_pct": 0.0}]]
```

Почему работает

cart_conversion_pct показывает реакцию на карточку.

order_from_cart_pct показывает, сколько корзин дошло до оплаты.

Для нулевой корзины нужен отдельный CASE, чтобы не делить на ноль.

Где легко ошибиться

Если смотреть только просмотры, SKU C может казаться живым, хотя у него нет ни одной корзины.

Самостоятельная проверка

Какой SKU первым требует проверки названия, цены или обложки карточки?

Ответ: SKU C: просмотры есть, но корзины нет, значит карточка не убеждает покупателя.

Задача 2. Найти реально доступные к продаже товары

Рабочий вопрос

Нужно отделить опубликованные и покупаемые товары от карточек, которые формально есть, но заблокированы остатком или статусом.

Данные

```
CREATE TABLE offers(sku TEXT, status TEXT, stock INTEGER,
freeze INTEGER, quarantine INTEGER);
INSERT INTO offers VALUES
('A', 'PUBLISHED', 25, 0, 0),
('B', 'PUBLISHED', 0, 0, 0),
('C', 'PUBLISHED', 10, 1, 0),
('D', 'PUBLISHED', 8, 0, 1),
('E', 'DRAFT', 30, 0, 0);
```

Запрос

```
SELECT sku, stock
FROM offers
WHERE status = 'PUBLISHED'
AND stock > 0
AND freeze = 0
AND quarantine = 0
ORDER BY sku;
```

Ожидаемый результат

```
[["A", 25]]
```

Почему работает

А опубликован и имеет положительный остаток.
В опубликован, но остаток равен нулю.
С и D исключены из-за freeze и quarantine.

Где легко ошибиться

Считать все PUBLISHED карточки активным ассортиментом опасно: часть витрины может быть недоступна к покупке.

Самостоятельная проверка

Почему DRAFT с остатком 30 не считается доступным товаром?

Ответ: Покупатель не видит черновик на витрине, поэтому остаток у DRAFT не создаёт продажу.

Задача 3. Чистая прибыль по оплаченным заказам

Рабочий вопрос

Нужно посчитать прибыль после комиссии, эквайринга, налога и себестоимости только по фактически оплаченным заказам.

Данные

```
CREATE TABLE orders(id INTEGER, status TEXT, gross INTEGER,
market_fee INTEGER, acquiring INTEGER, tax INTEGER, cost INTEGER);
INSERT INTO orders VALUES
(1, 'paid', 1000, 140, 20, 60, 200),
(2, 'paid', 500, 70, 10, 30, 100),
(3, 'new', 900, 126, 18, 54, 180);
```

Запрос

```
SELECT id,
gross,
gross - market_fee - acquiring - tax - cost AS net_profit
FROM orders
WHERE status = 'paid'
ORDER BY id;
```

Ожидаемый результат

```
[[1, 1000, 580], [2, 500, 290]]
```

Почему работает

В расчёт попадают только paid-заказы.

Заказ 1 даёт 1000 - 140 - 20 - 60 - 200.

Новый заказ 3 не должен попадать в прибыль.

Где легко ошибиться

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.