Снижение продаж в отдельных категориях. Наблюдение:

*По дашборду видно, что категории "Accessories" и "Clothing" показывают падение продаж по сравнению с другими, особенно по данным за 2025 год.*

*Суммарный объем продаж в 2025 значительно ниже, чем в 2024 (всего 5.78% за 2025).*

Возможная причина:

*Изменение потребительского спроса, снижение маркетинга, конкуренция или сезонный эффект.*

Рекомендации:

*Пересмотреть товарный ассортимент.*

*Провести дополнительные акции по этим категориям.*

*Усилить маркетинг и SEO-продвижение.*

*Анализ сезонности и запасы на складах*

Наблюдение:

*Выручка по складам (особенно Warehouse\_4 и Warehouse\_10) резко увеличивается под конец года (2024), что указывает на сезонный спрос.*

*Запасы на складах по категориям типа Bank Pro и Apply Basic исчерпываются.*

*Рекомендации:*

*Увеличить объёмы поставок на склады с высокой выручкой за 1-2 месяца до пиковых месяцев.*

*Автоматизировать оповещения при снижении стоков.*

Высокие логистические затраты

Наблюдение:

По регионам **East Kazakhstan, Akmola, Pavlodar логистические издержки выше среднего.**

*Методы доставки Express и Courier Delivery существенно дороже Pickup/Standard.*

Влияние:

*Уменьшение маржи, особенно в регионах с невысокой выручкой.*

Рекомендации:

*Применить альтернативные схемы доставки в дорогих регионах.*

*Переговоры с логистами по снижению тарифов на дорогие методы.*

Возвраты заказов

Наблюдение:

*Доля заказов в статусе Returned составляет ощутимую часть — фильтрация показывает категорию "Clothing" как одну из самых подверженных возвратам.*

Возможные причины:

*Размерная сетка, ожидания клиента, отсутствие визуальной информации.*

Рекомендации:

*Добавить фотогалереи и видеообзоры к товарам.*

Заключение

*Замечено падение продаж в категориях Accessories и Clothing — требуется корректировка стратегии.*

*Возвраты сконцентрированы в одежде — необходима работа с карточками товара.*

*Выручка по складам сильно варьируется — Warehouse\_4 и Warehouse\_10 лидируют по эффективности.*

*Затраты на логистику в регионах East KZ, Pavlodar требуют снижения или альтернатив.*

Рекомендуемые действия:

*Ввести KPI на возвраты и логистику.*

*Распределить нагрузку между складами в зависимости от эффективности.*

*Увеличить запасы в пиковые сезоны.*

*Оптимизировать маркетинг под снижающиеся категории.*