



Отчет о компании e-commerce/ритейл- проект

Продажи и прибыль

Логистика и склады

Клиенты и регионы

Сотрудники и эффективность

Инсайты

Выводы и рекомендации

Выполнила:
Власенко Анна Фидайловна
Поток DA: 51



227,19 млн

Общая выручка

184,19 млн

Общая прибыль

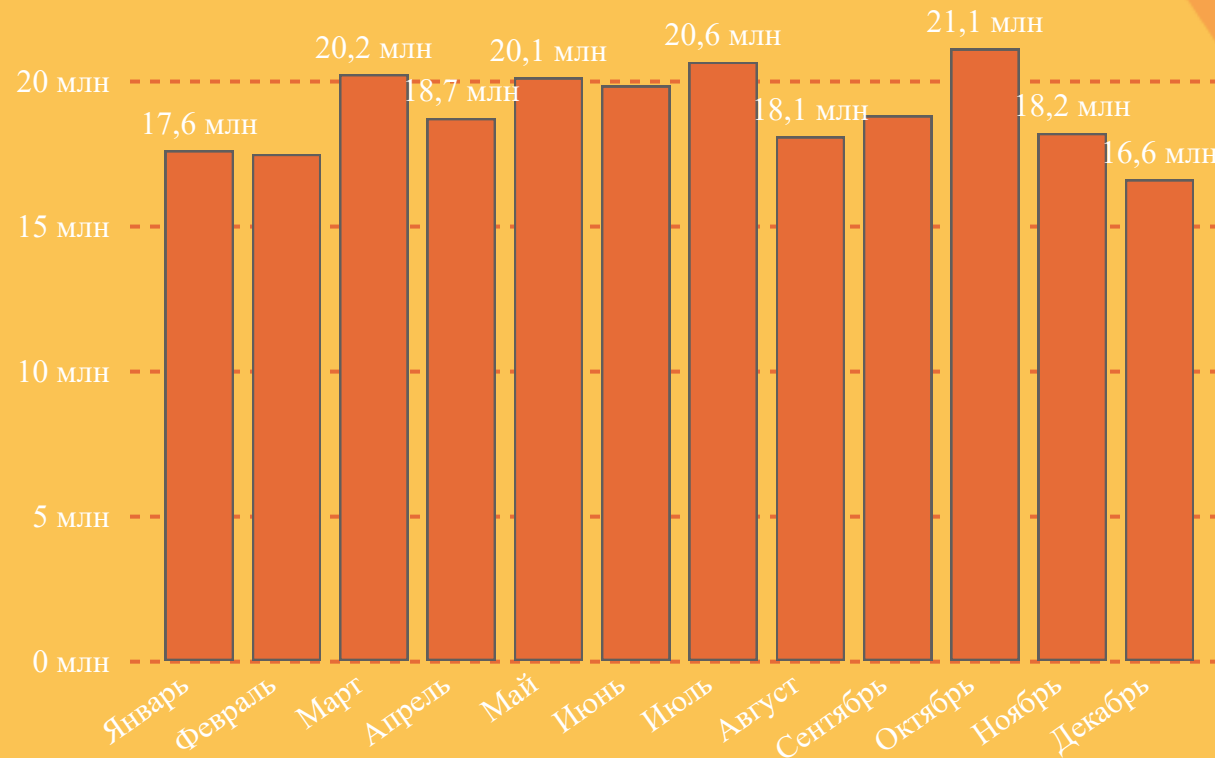
144,43 тыс.

Общая себестоимость

81,07 %

Маржинальность

Динамика продаж по датам



Статус доставки

Akmola Region	Atyrau Region	Karaganda Region	Pavlodar Region
Almaty Region	East Kazakhstan Region	Mangystau Region	Turkistan Region

Топ-5 категорий

Категория	Продажи	Прибыль
Electronics	64 262 372,28	48 141 291,28
Accessories	53 571 933,98	45 411 404,25
Clothing	47 543 277,73	37 752 393,61
Household	33 890 418,70	29 827 604,48
Cosmetics	27 926 009,40	23 054 558,29

298,29 млн

Выручка по складам

184,19 млн

Общая прибыль

6

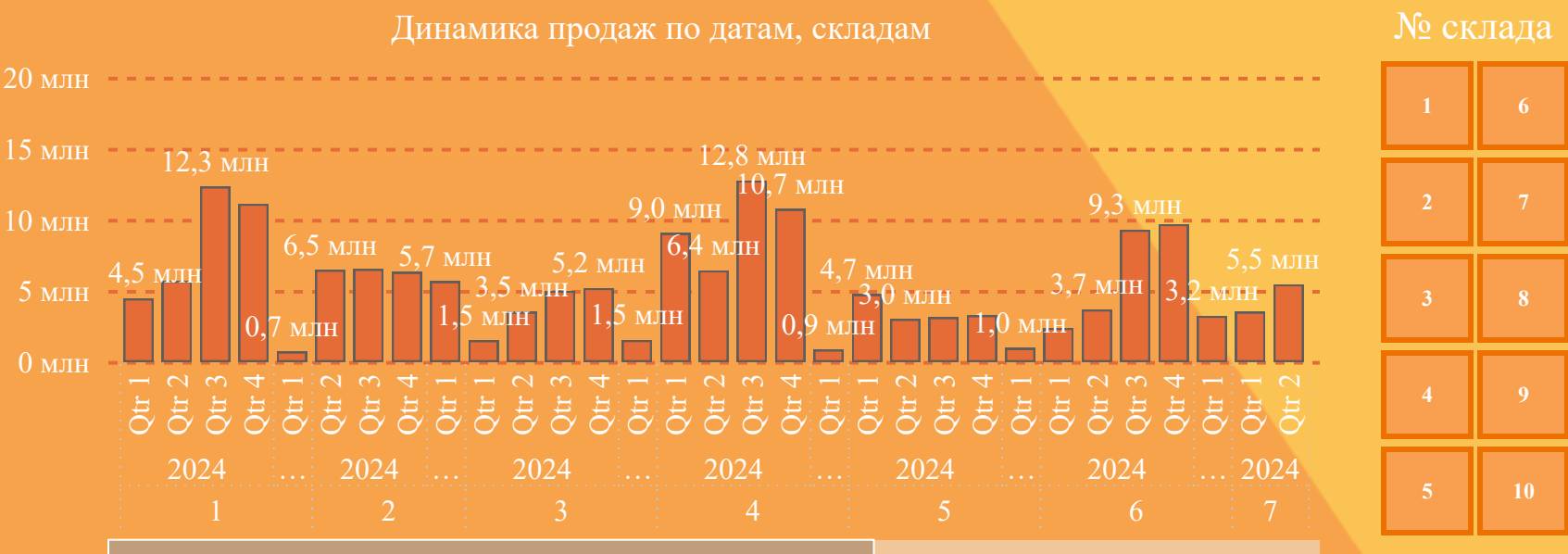
Количество регионов

6

Количество городов

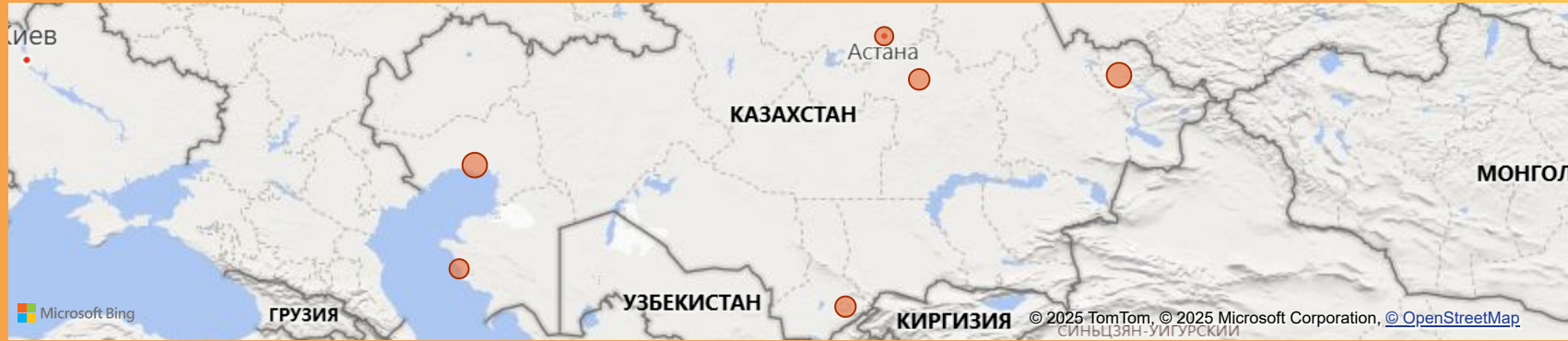
10

Количество складов



Остатки на складах

Наименование товара	Количество на складе
Dining Table	2275
Laptop	2510
T-shirt	2538
Microwave	2796
Smartwatch	4064
Smartphone	4424
Sofa	4426
Drone	5118
Board Game	5803
Washing Machine	5811
Wardrobe	6062
Jacket	6160
Refrigerator	6815
Bed	7322
Action Figure	7679
Vacuum Cleaner	7894
Camera	7926
Jeans	9318
Shoes	12393
Tablet	12508
Всего	123842





43,20 тыс.

Сумма затрат на доставку

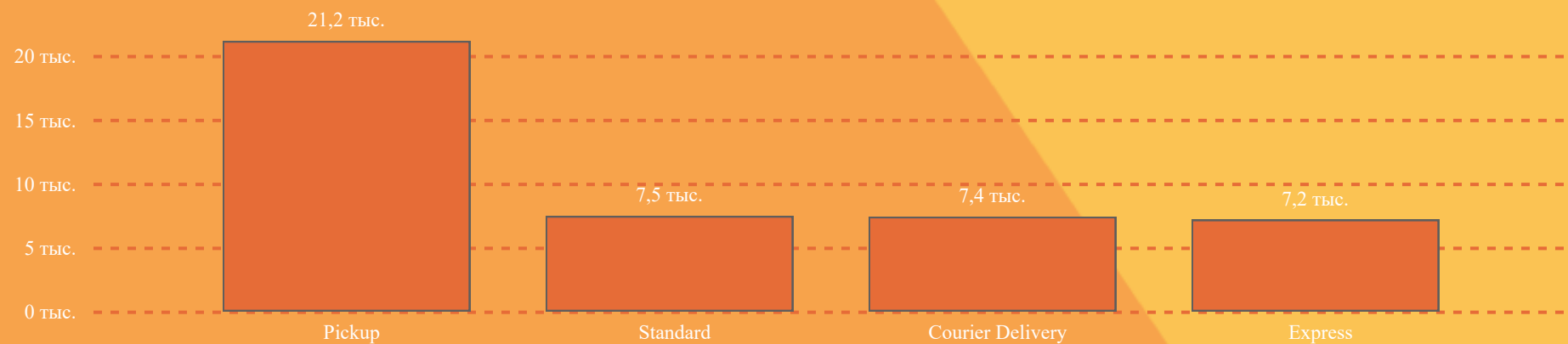
17,32 тыс.

Сумма доп. расходов

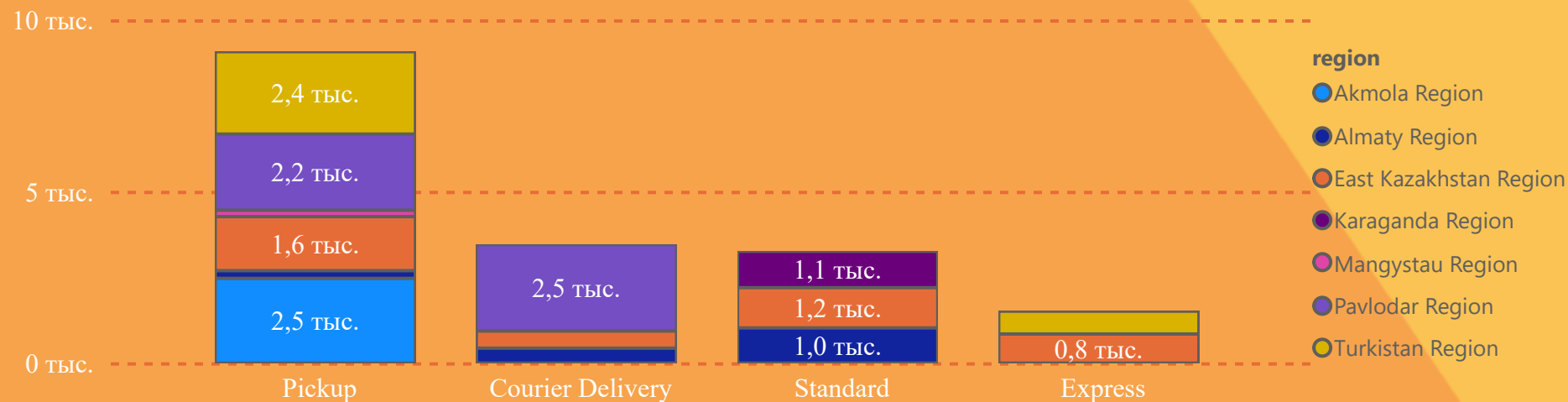
2,03 %

КРІ доставки

Затраты по методам доставки



Затраты по доп. расходам



Регион доставки

- ☐ Akmola Region
- ☐ Almaty Region
- ☐ East Kazakhstan Region
- ☐ Karaganda Region
- ☐ Mangystau Region
- ☐ Pavlodar Region
- ☐ Turkistan Region

region

- Akmola Region
- Almaty Region
- East Kazakhstan Region
- Karaganda Region
- Mangystau Region
- Pavlodar Region
- Turkistan Region



200

Количество клиентов

2000

Количество заказов

8

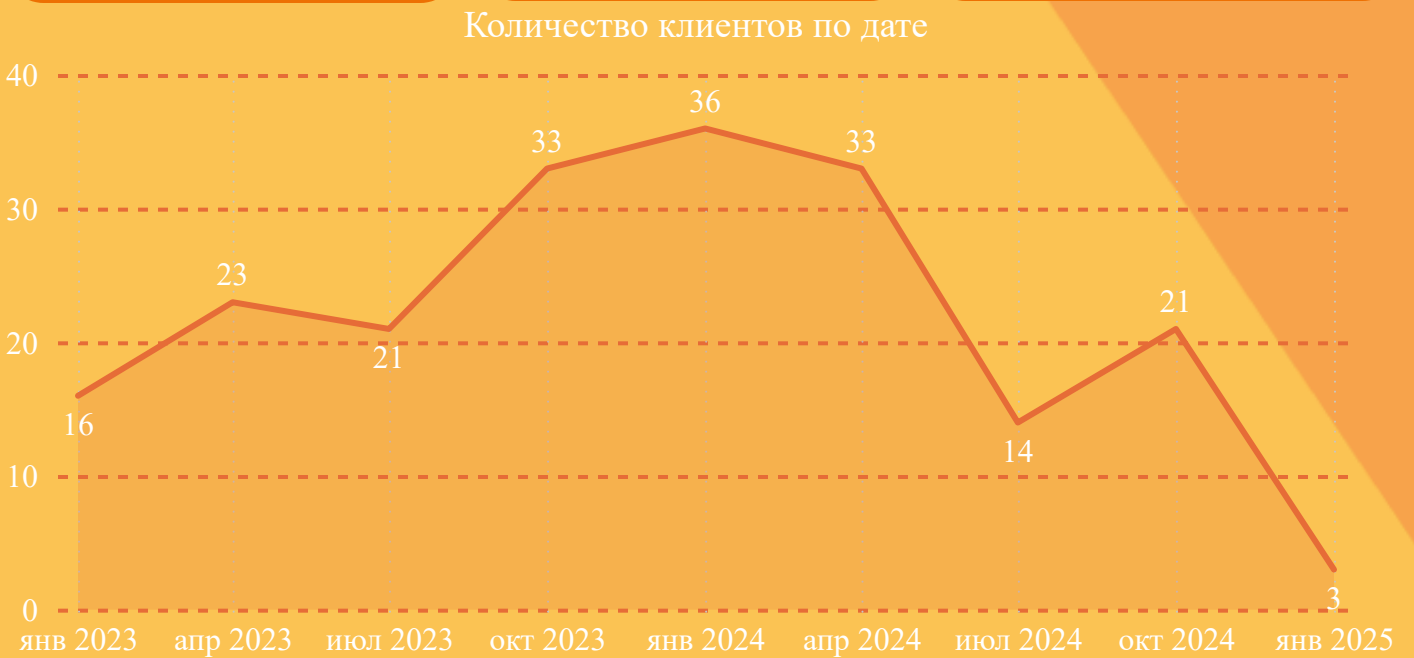
Количество регионов

8

Количество городов

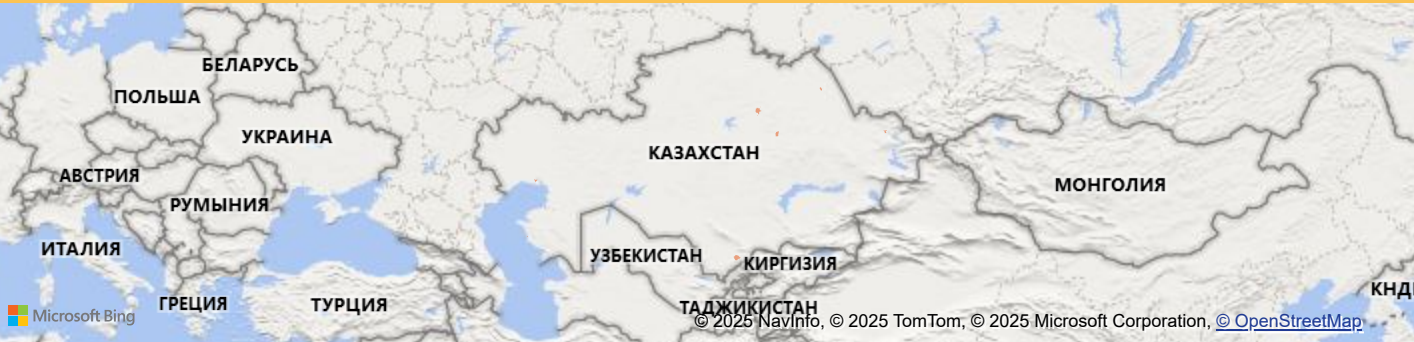
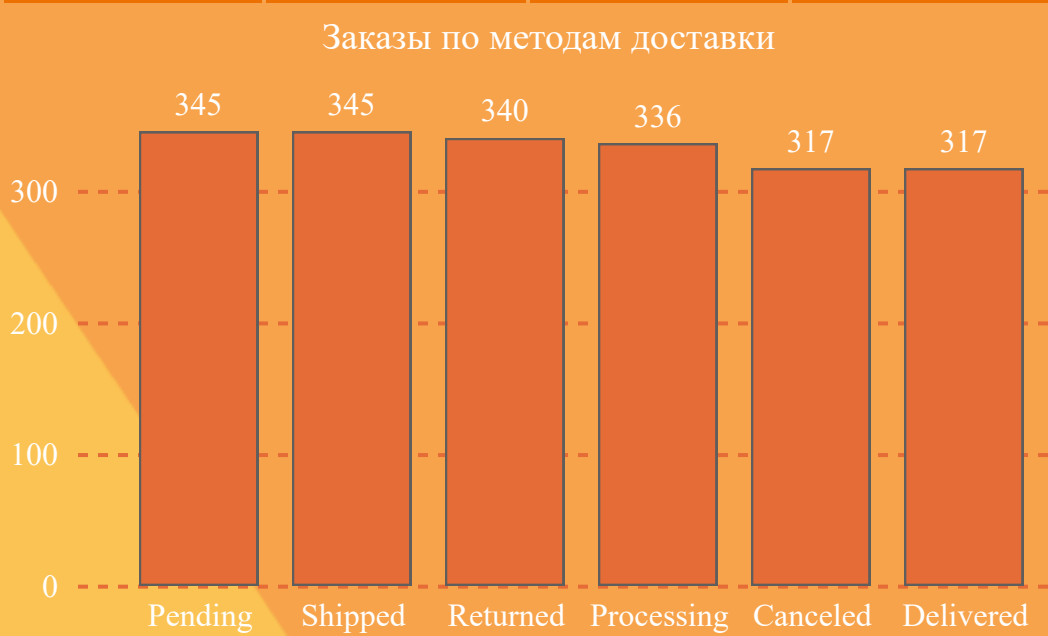
144,43 тыс.

Средняя сумма заказа



Регионы

Akmola Region	Atyrau Region	Karaganda Region	Pavlodar Region
Almaty Region	East Kazakhst...	Mangystau Region	Turkistan Region





100

Количество сотрудников

33,64 млн

Зарплата сотрудникам

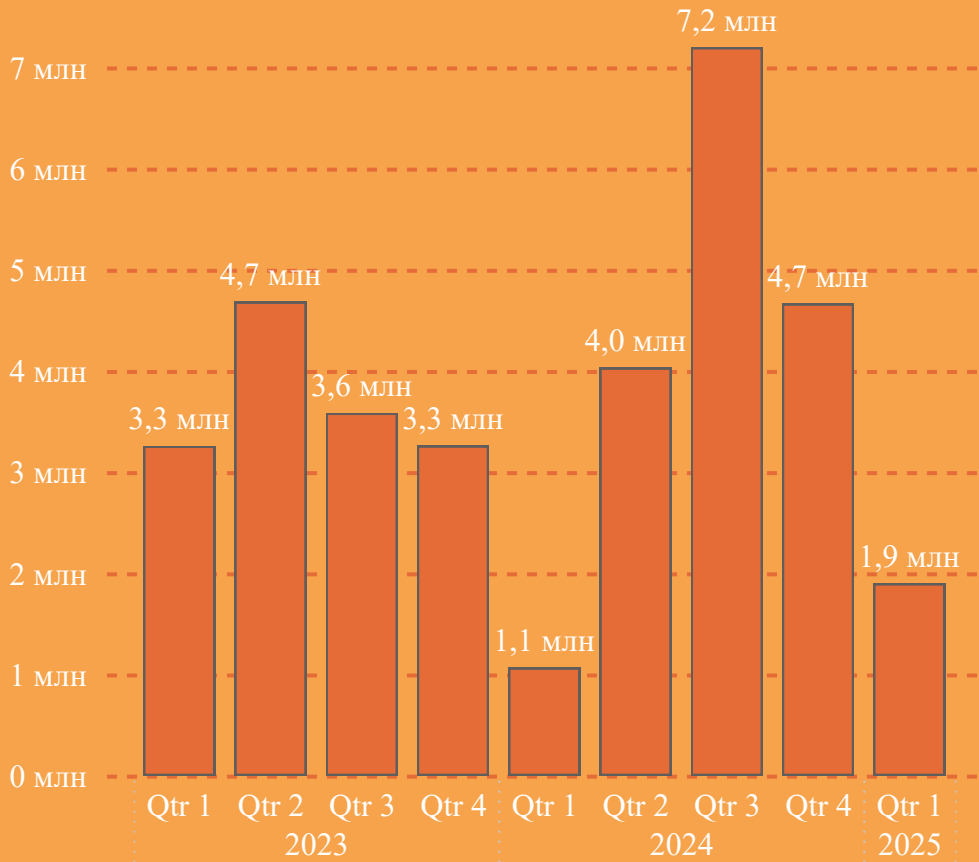
2,98 млн

Выручка на сотрудника

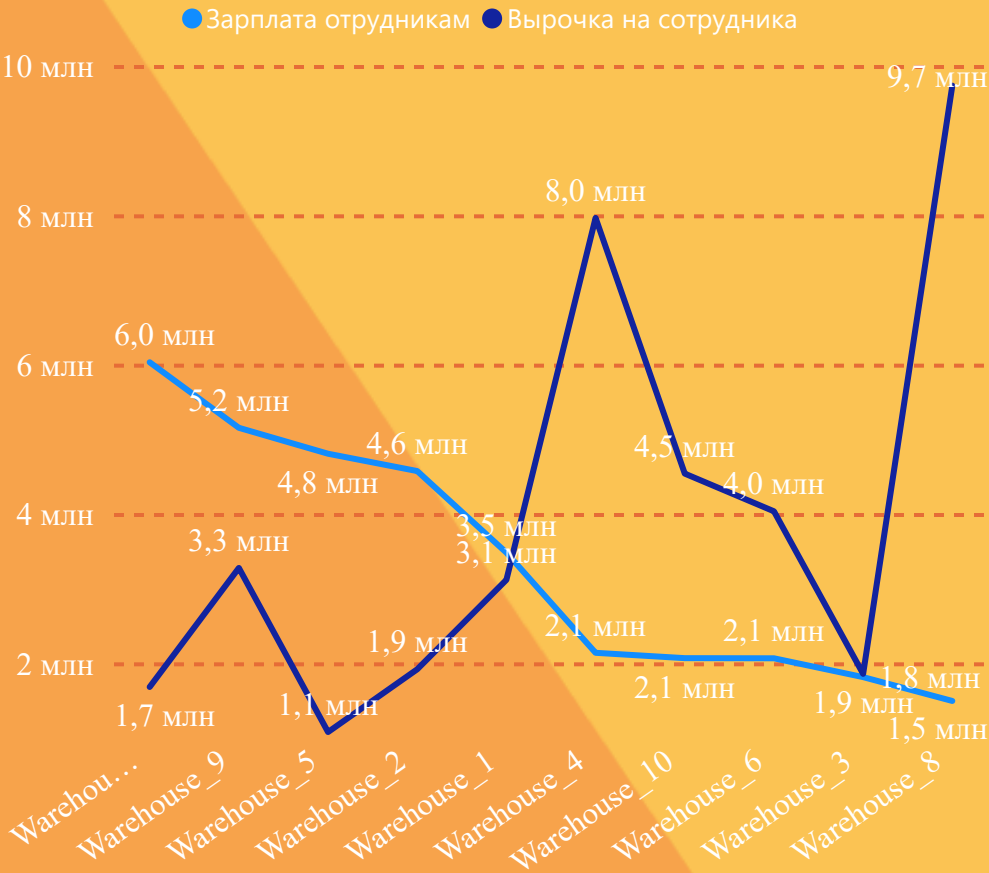
Должность

Accountant	Manager
Analyst	Sales Representative
Courier	Warehouse Clerk

Зарплата сотрудников по годам



Зарплата сотрудников по складам



Сотрудников на складе

Город	Количество
Oskemen	34
Warehouse_5	14
Warehouse_2	13
Warehouse_6	7
Atyrau	21
Warehouse_1	11
Warehouse_10	6
Warehouse_8	4
Aktau	18
Warehouse_7	18
Karaganda	13
Warehouse_9	13
Shymkent	9
Warehouse_3	9
Nur-Sultan	5
Warehouse_4	5
Bcero	100

E-COMMERCE

Топ 3 склада минимальных продаж

Склад	Сумма продаж
Warehouse_4	114 140 012,07
Warehouse_7	128 348 187,47
Warehouse_8	131 332 995,94
Всего	198 596 265,40

Отмены и возвраты

status_name	Количество
Returned	340
Canceled	317
Всего	657

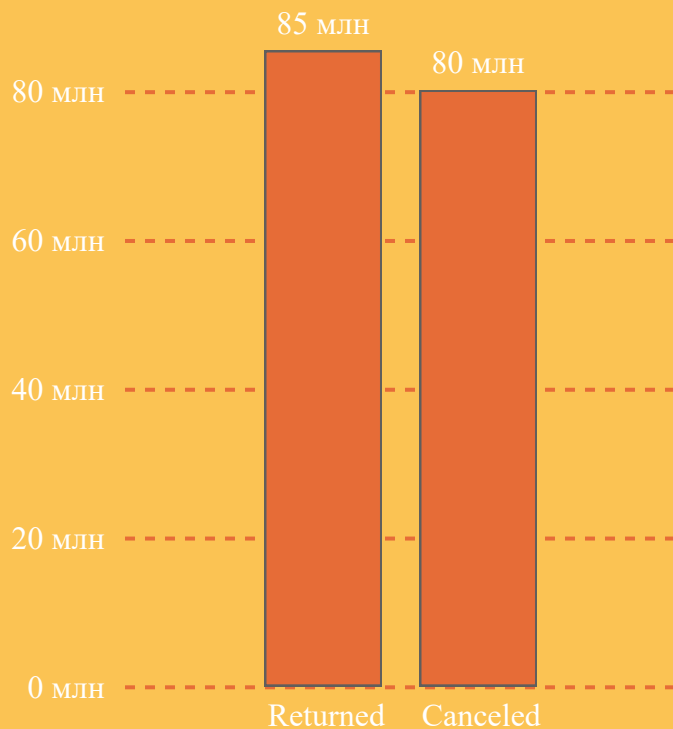
Продажи по отмененным и возвращенным заказам

Склад	Сумма продаж
Warehouse_1	56 696 221,98
Warehouse_10	56 069 626,28
Warehouse_6	53 107 924,24
Warehouse_9	51 675 163,11
Warehouse_3	51 259 264,13
Warehouse_2	48 759 685,69
Warehouse_8	46 247 246,65
Warehouse_5	44 647 313,84
Warehouse_7	43 564 100,18
Warehouse_4	38 855 253,45
Всего	77 678 514,46

16,13 млн

Sales Change

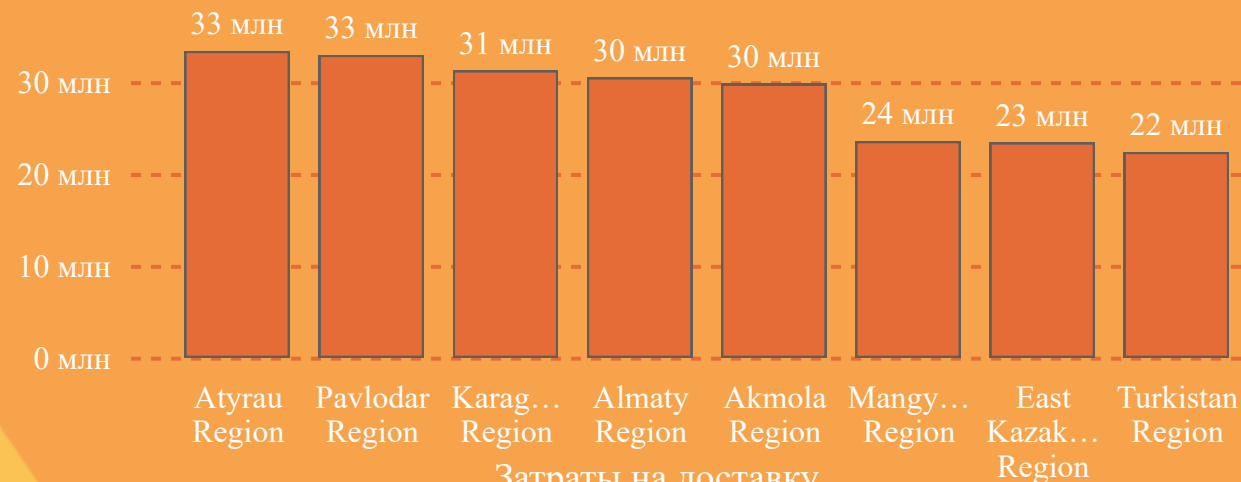
Затраты по возвращенным и отмененным заказам вместе с доставкой



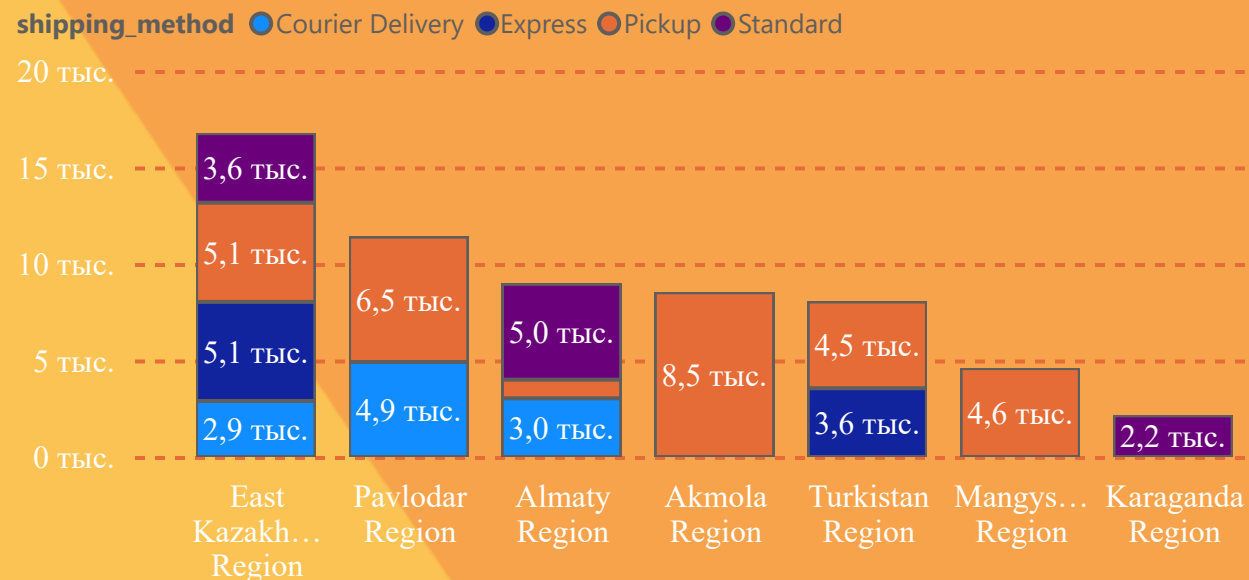
Инсайты



Продажи по регионам



Затраты на доставку





Суммаризация
стр 1 Прибыль и продажи

По графику:

- Видно **рост и спады продаж** по месяцам:
- Пик – **июль (21,1 млн)**
- Спад – **ноябрь (16,6 млн)**

ТОП 3 категорий товаров (по продажам и прибыли):

1. **Electronics** – 64,26 млн / **Прибыль: 48,14 млн**
2. **Accessories** – 53,57 млн / **Прибыль: 45,41 млн**
3. **Clothing** – 47,54 млн / **Прибыль: 37,75 млн**

стр 2-3 Логистика и склады

График динамики продаж по датам и складам

- Видны **пики продаж** (например, **12,3 млн, 12,8 млн**)
- Также есть **периоды спада** (например, **3,7 млн, 3,2 млн**)

✓ **Оптимизация складских запасов** – возможно, **избыточные запасы** некоторых товаров (например, **Tablet – 12 508 шт.**)

✓ **Оптимизация затрат** – Riskur самый затратный метод, но при этом его доп. расходы низкие. Возможно, стоит перераспределить объемы.

✓ **Баланс между стоимостью и скоростью** – Courier Delivery и Express стоят дороже, но быстрее, KPI доставки это подтверждает.

✓ **Региональная логистика** – Можно сравнить, как распределены расходы по регионам, есть ли отклонения.

стр 4 Клиенты и регионы

Динамика клиентов по дате:

- Рост до **36 клиентов (окт 2024)**
- Затем снижение до **14 (янв 2024)**
- Резкий спад до **0 (янв 2025)** – возможно, данные не загружены или есть сбой?

Клиенты представлены в **8 регионах**,

✓ **Снижение клиентов в конце периода** – требует проверки данных, может ли быть связано с сезонностью?

✓ **Высокий процент отмененных заказов (317 из 2000)** – можно ли снизить?

✓ **Возвраты (340 заказов)** – анализ причин возвратов может помочь улучшить качество товаров/логистики.

Стр5 Инсайты

🔍 **Потенциальные проблемы и рекомендации:**

📉 **Высокие потери на возвратах и отменах (77,6 млн).** Можно провести анализ причин отказов:

- ✓ Проблемы с качеством товаров?
- ✓ Долгие сроки доставки?
- ✓ Ошибки в оформлении заказов?

📦 **Склад Warehouse_1 несет огромные потери.** Возможно, стоит пересмотреть запасы или улучшить логистику?

🚚 **Значительные затраты на доставку в Pavlodar и Akmola.** Оптимизация логистики и альтернативные способы доставки помогут снизить издержки.



📌 Итоговая рекомендация по оптимизации e-commerce логистики и продаж

1 🔍 Анализ причин возвратов и отмен

- Провести детальный разбор причин возврата товаров (качество, доставка, ошибки при заказе).
- Улучшить процесс обратной связи с клиентами для выявления основных проблем.
- Ввести строгий контроль качества товаров перед отправкой.

2 📦 Оптимизация складской логистики

- Рассмотреть возможность перераспределения товаров между складами, особенно Warehouse_1 и Warehouse_6, которые несут наибольшие потери.
- Оценить эффективность работы складов с минимальными продажами (Warehouse_4, Warehouse_7, Warehouse_8) и рассмотреть их возможную консолидацию или оптимизацию запасов.

3 🚚 Снижение затрат на доставку

- Оптимизировать маршруты доставки, особенно в Pavlodar и Akmola, где затраты выше среднего.
- Рассмотреть альтернативные логистические решения (например, сотрудничество с локальными перевозчиками).
- Развивать самовывоз (Pickup), так как он имеет наименьшие дополнительные расходы.

4 📊 Углубленный анализ данных для роста продаж

- Анализировать поведение клиентов в регионах с низкими продажами (Turkistan, East Kazakhstan).
- Развивать маркетинговые кампании в ключевых регионах с высоким потенциалом (Pavlodar, Karaganda).
- Работать над повышением среднего чека заказа за счет персонализированных предложений и рекомендаций.

💡 Итог:

Для повышения эффективности логистики и увеличения прибыли компании необходимо:

- ✓ Сократить потери на возвратах и отменах,
- ✓ Оптимизировать работу складов,
- ✓ Снизить затраты на доставку,
- ✓ Использовать аналитику для увеличения продаж в ключевых регионах.

📈 **Ожидаемый результат:** Рост прибыли, снижение издержек, улучшение клиентского опыта! 🚀