

227,19 млн

Total Sales

3,96 млн

Total Cost

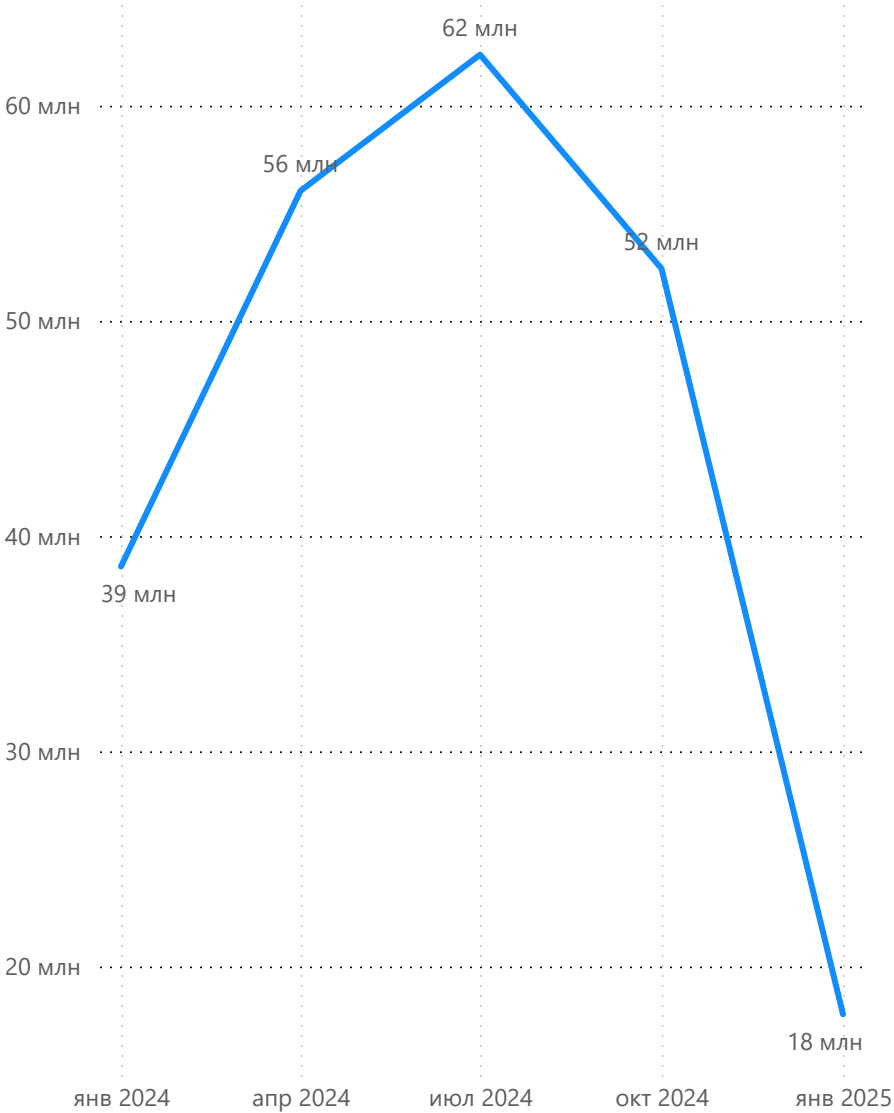
223,23 млн

Profit

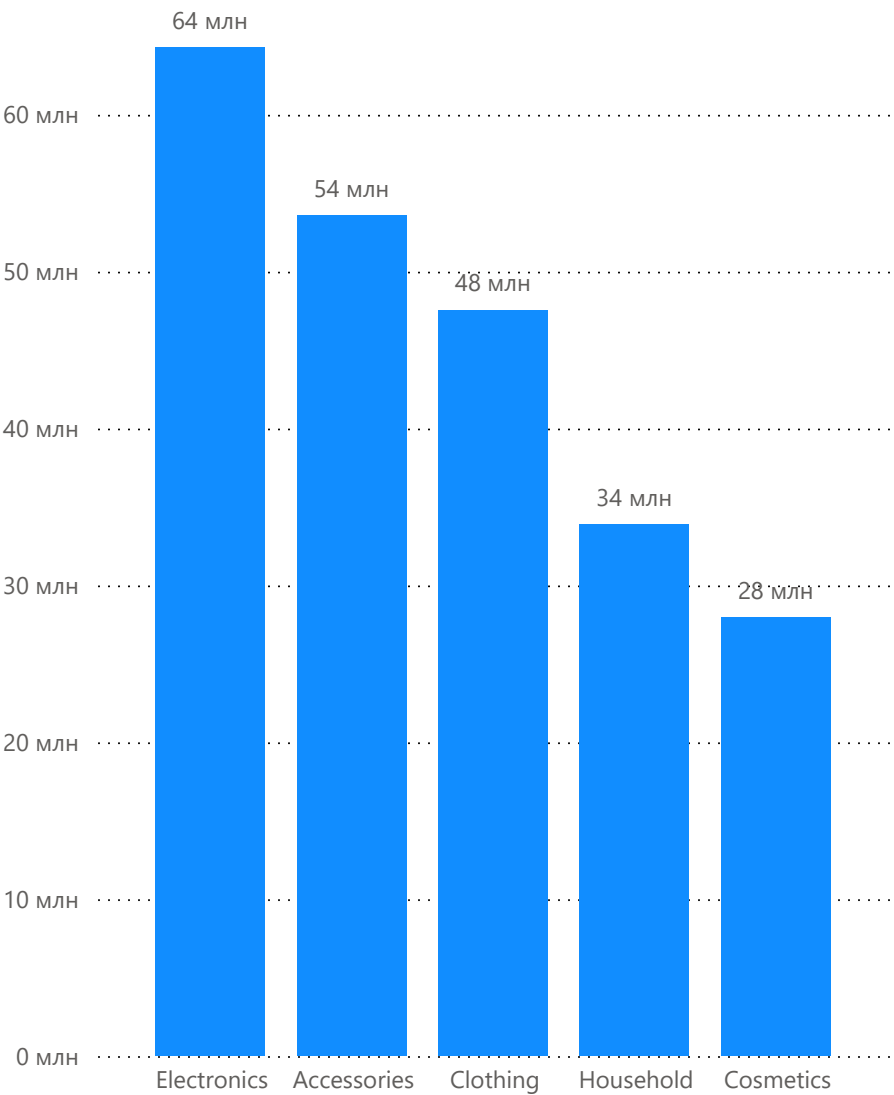
0,98

Profit Margin %

Динамика продаж



Топ-5 категорий по продажам



Фильтр по статусу заказа

status_id
1
2
3
4
5
6

Процент возвратов

17%

227,19 млн

Total Sales

3,96 млн

Total Cost

223,23 млн

Profit

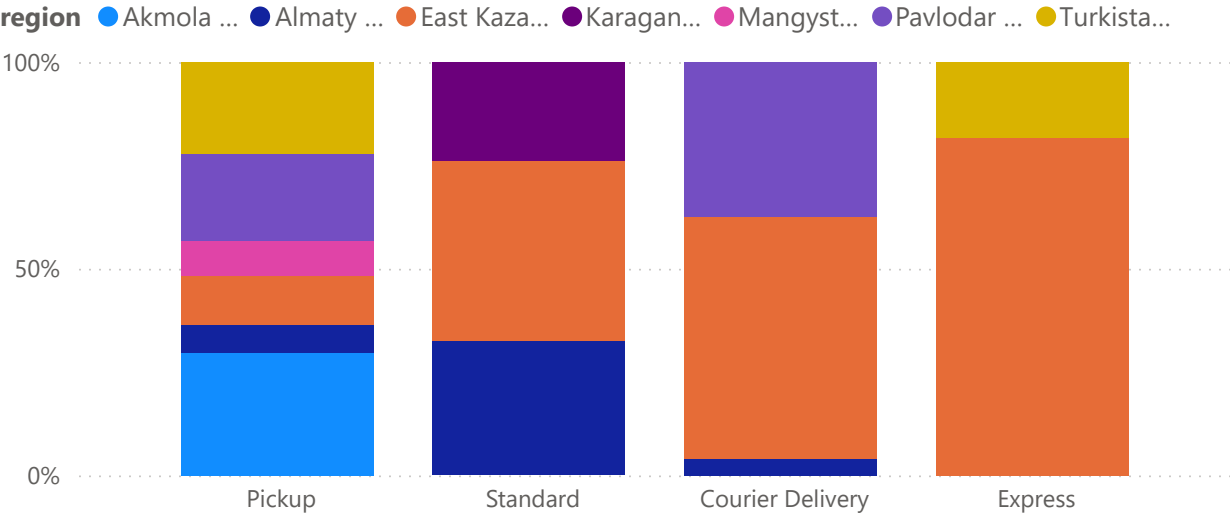
0,98

Profit Margin %

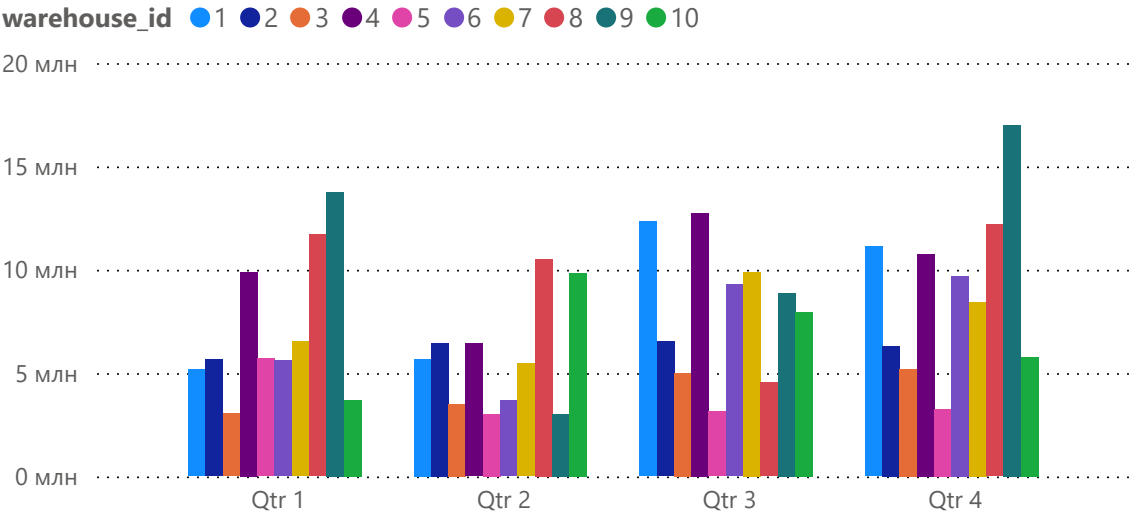
Остатки на складах

warehouse_name	Across Basic	Allow Plus	Apply Basic	Bank Pro	Beat Max	Campaign Pro	C
Warehouse_1	367		950	295			186
Warehouse_10		62	864	1198			
Warehouse_2	304	552		47	630		98
Warehouse_3	260				945		424
Warehouse_4	695			199			
Warehouse_5	376		242	302			208
Warehouse_6	374	579	327				126
Warehouse_7	371		61				
Warehouse_8	9	339	306	696	96		
Warehouse_9	337	904		199	364		446
Всего	3093	2436	2750	2936	2035		1488

Диаграмма по тарифам доставки



Выручка по складам



KPI

0,4

Logistics Ratio

227,19 МЛН

Total Sales

3,96 МЛН

Total Cost

223,23 МЛН

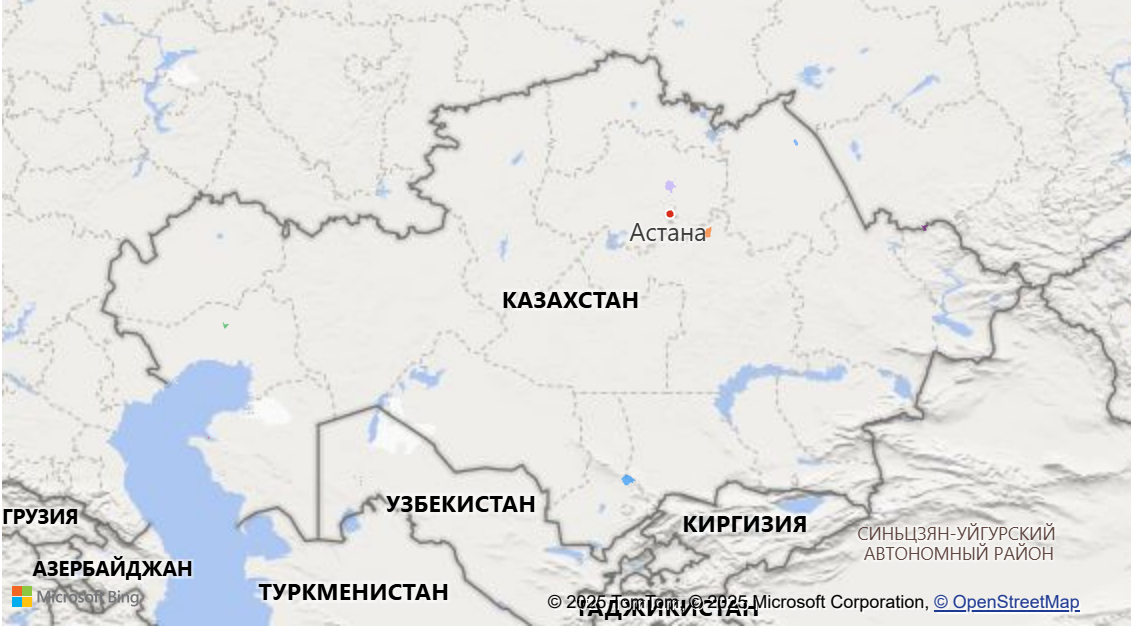
Profit

0,98

Profit Margin %

Распределение клиентов по регионам/городам

client_id 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 ▶

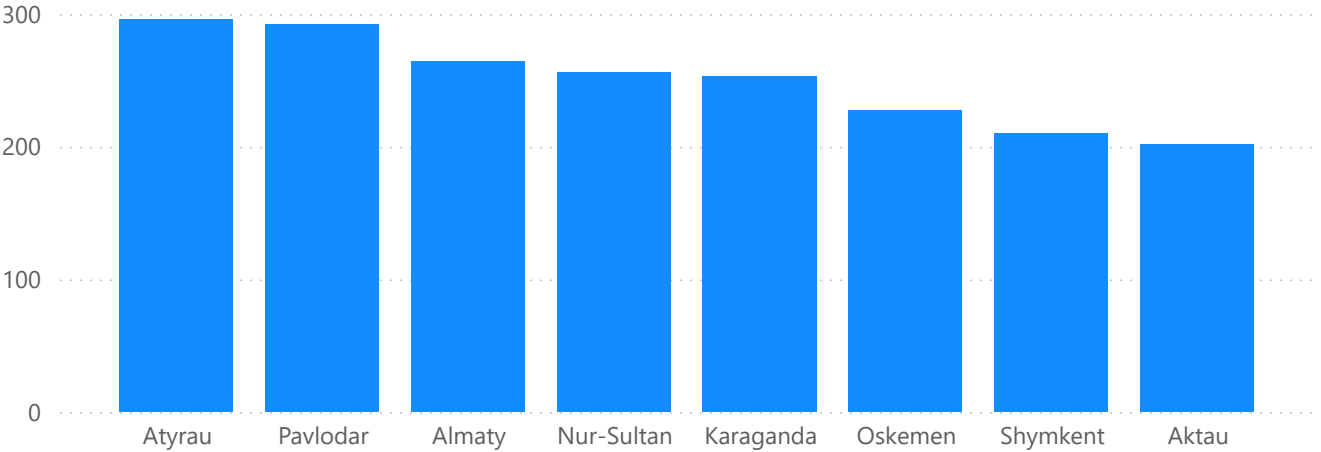


Средняя сумма заказа (AOV)

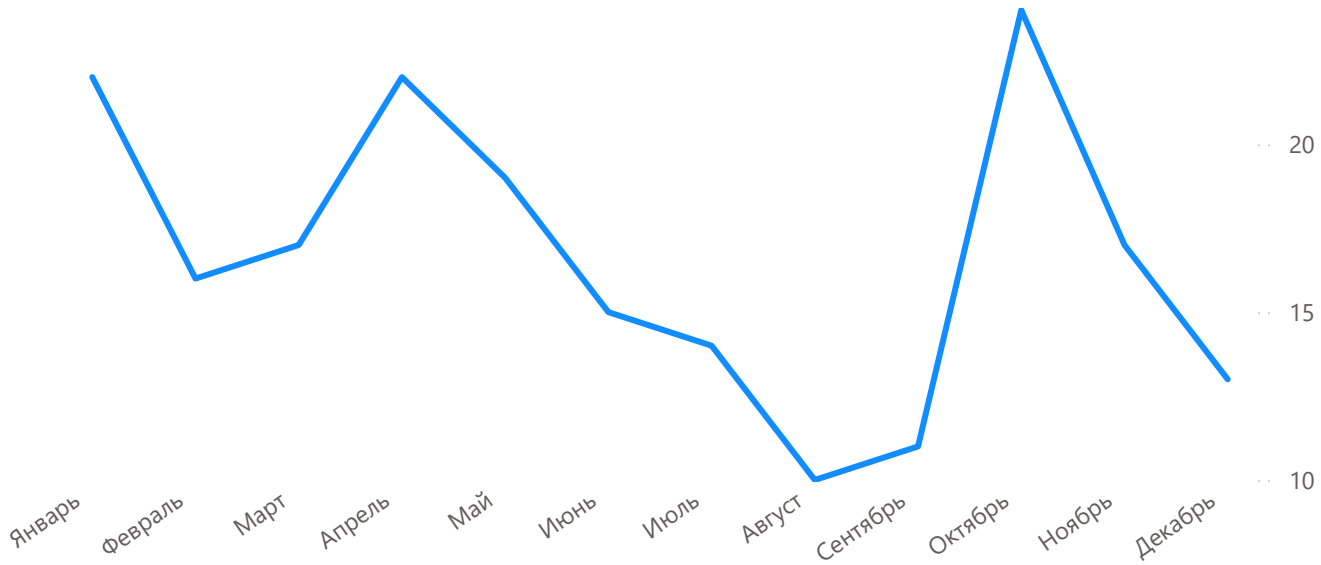
252,13 ТЫС.

Average Order Value

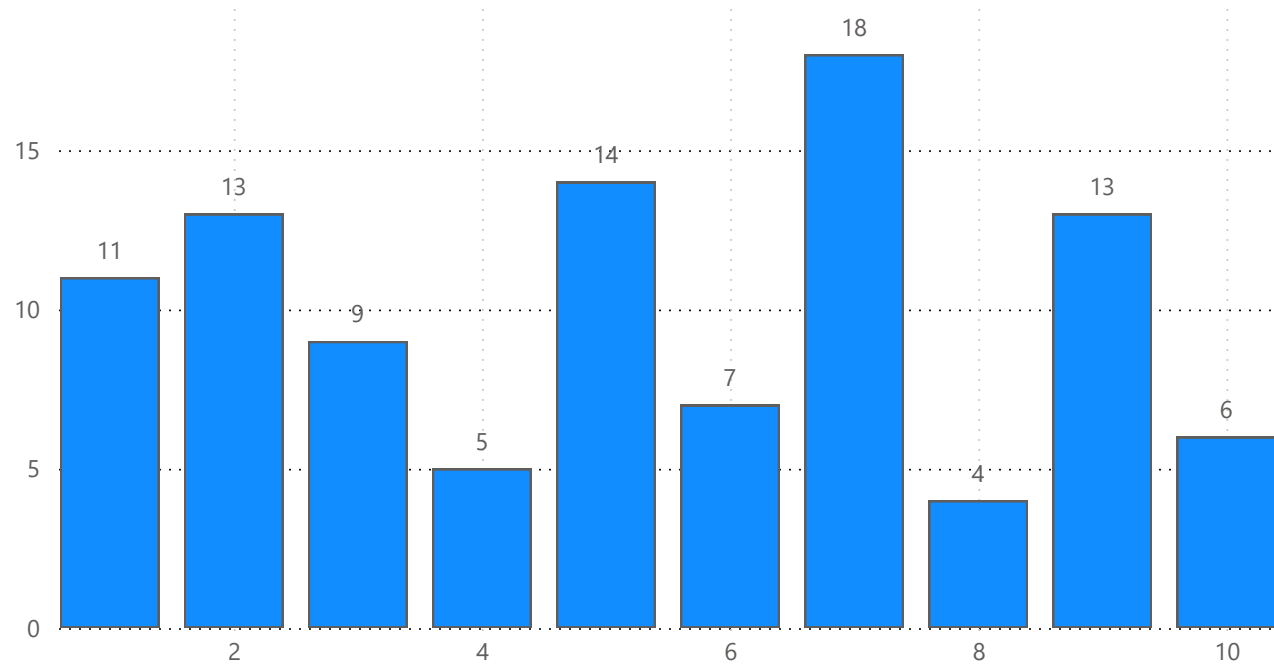
Количество заказов по городам



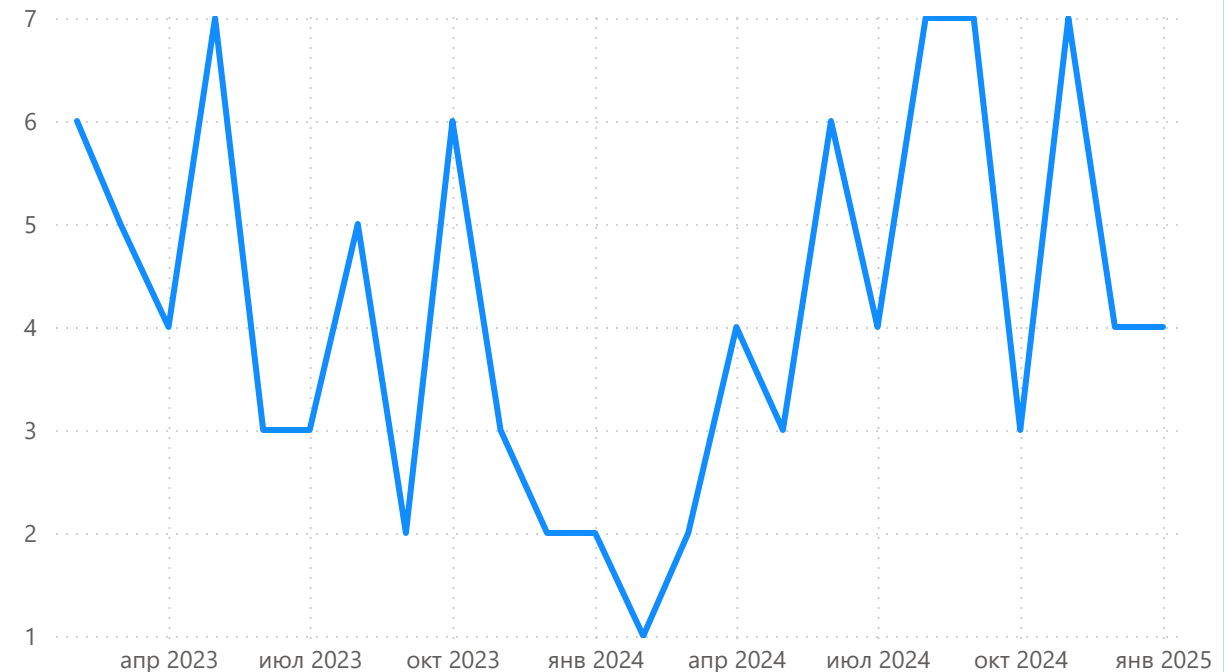
Динамика новых клиентов



Количество сотрудников на каждом складе



Динамика приёмов на работу



Зарплатный фонд

33,64
МЛН

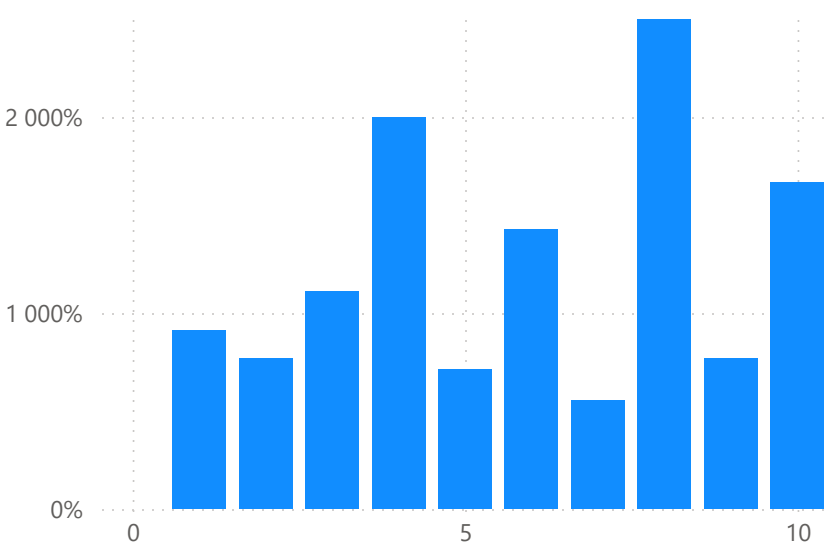
выручку на одного
сотрудника по складам

2,98
МЛН

Должность

- position
- ☐ (Пусто)
 - ☐ Accountant
 - ☐ Analyst
 - ☐ Courier
 - ☐ Manager
 - ☐ Sales Representative
 - ☐ Warehouse Clerk

выручку на одного сотрудника по складам



Снижение продаж в отдельных категориях

Месяц	Accessories	Clothing	Cosmetics	Electronics	Household	Всего
Январь	4 453 984,04	5 183 793,38	2 098 534,57	5 757 826,90	2 490 669,79	19 984 808,68
Февраль	4 892 582,59	4 394 498,31	1 933 508,34	5 295 479,87	1 672 227,78	18 188 296,89
Март	5 103 262,82	3 522 815,23	2 340 579,20	4 241 473,00	2 980 499,95	18 188 630,20
Апрель	4 430 918,72	4 166 064,45	2 637 686,02	5 075 569,86	2 859 536,70	19 169 775,75
Май	4 288 590,76	2 735 354,83	1 745 272,49	5 921 716,34	2 066 462,12	16 757 396,54
Июнь	4 664 346,07	3 511 170,88	2 711 748,28	6 392 482,36	2 832 642,24	20 112 389,83
Июль	3 837 728,96	4 607 757,16	2 859 465,53	5 582 259,09	3 576 898,94	20 464 109,68
Август	4 263 654,28	4 339 491,41	2 395 294,14	5 558 080,54	3 249 049,41	19 805 569,78
Сентябрь	4 874 780,96	4 705 250,46	2 198 312,56	6 931 706,87	3 387 846,21	22 097 897,06
Октябрь	3 655 549,16	3 801 288,37	1 987 510,21	4 014 226,39	3 362 416,61	16 820 990,74
Ноябрь	4 575 543,98	3 311 060,05	2 289 951,56	4 104 052,38	2 294 235,06	16 574 843,03
Декабрь	4 530 991,64	3 264 733,20	2 728 146,50	5 387 498,68	3 117 933,89	19 029 303,91
Всего	53 571 933,98	47 543 277,73	27 926 009,40	64 262 372,28	33 890 418,70	227 194 012,09

В категории **"Electronics"** зафиксировано снижение продаж с марта по июнь 2025 года — с 4,7 млн до 3,66 млн тенге (снижение на 24%). Возможные причины: сезонность (спад после весеннего пика), снижение спроса или ограниченная доступность товаров. С июля продажи начали восстанавливаться.

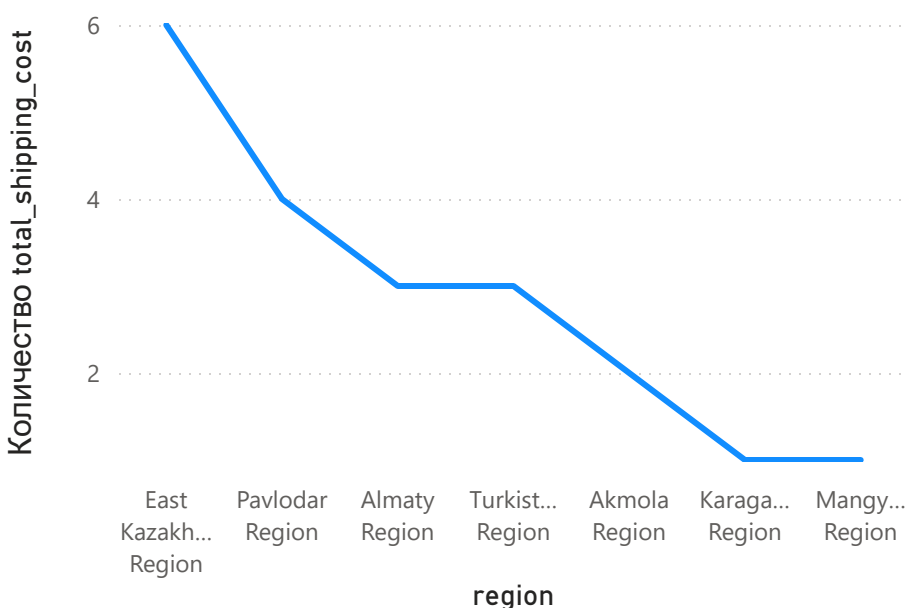
Категории **"Accessories"**, **"Clothing"** и **"Cosmetics"** демонстрируют устойчивую или растущую динамику.

Высокие логистические затраты

Shipping Cost по region



Количество total_shipping_cost по region



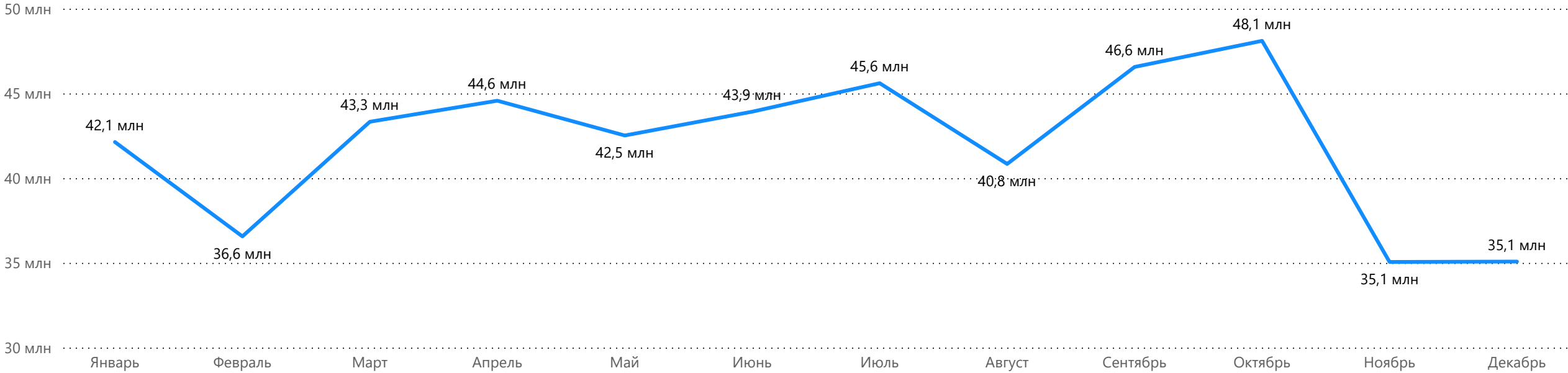
Анализ логистических затрат (total_shipping_cost) по регионам показал, что наибольшее количество затрат зафиксировано в следующих регионах:

- **East Kazakhstan Region**
- **Pavlodar Region**
- **Almaty Region**

Это может свидетельствовать о:

- Удаленности от центральных складов
- Низкой плотности заказов (дороже доставка)
- Высоких базовых тарифов на логистику

Анализ сезонности



Анализ сезонности заказов за 2025 год

По динамике продаж за год наблюдаются следующие особенности:

- 📉 **Февраль** — зафиксировано минимальное количество продаж (~34 млн), вероятно, связано с коротким месяцем и межсезоньем.
- 📈 **Рост в марте и апреле** — возможно, из-за активности перед весенними праздниками (8 марта, Наурыз).
- 📈 **Пик продаж — сентябрь и октябрь** (более 48 млн):
 - Это может быть связано с подготовкой к учебному году, осенними распродажами или чёрной пятницей.
- 📉 **Резкое падение в ноябре и декабре** — возможны проблемы с логистикой, поставками или задержки в загрузке данных (если данные обрезаны или не полные).

Рекомендации:

- 📦 Увеличить складские запасы и подготовиться к повышенному спросу в **март–апрель** и **сентябрь–октябрь**.
- 🛒 Провести дополнительные акции в периоды низкой активности (**февраль, август, возможно декабрь**, если это не ошибка данных).
- 📊 Проверить корректность данных за **ноябрь и декабрь** — возможно, они не загружены или не обновлены.