

43,01 млн

Cost

184,19 млн

Profit

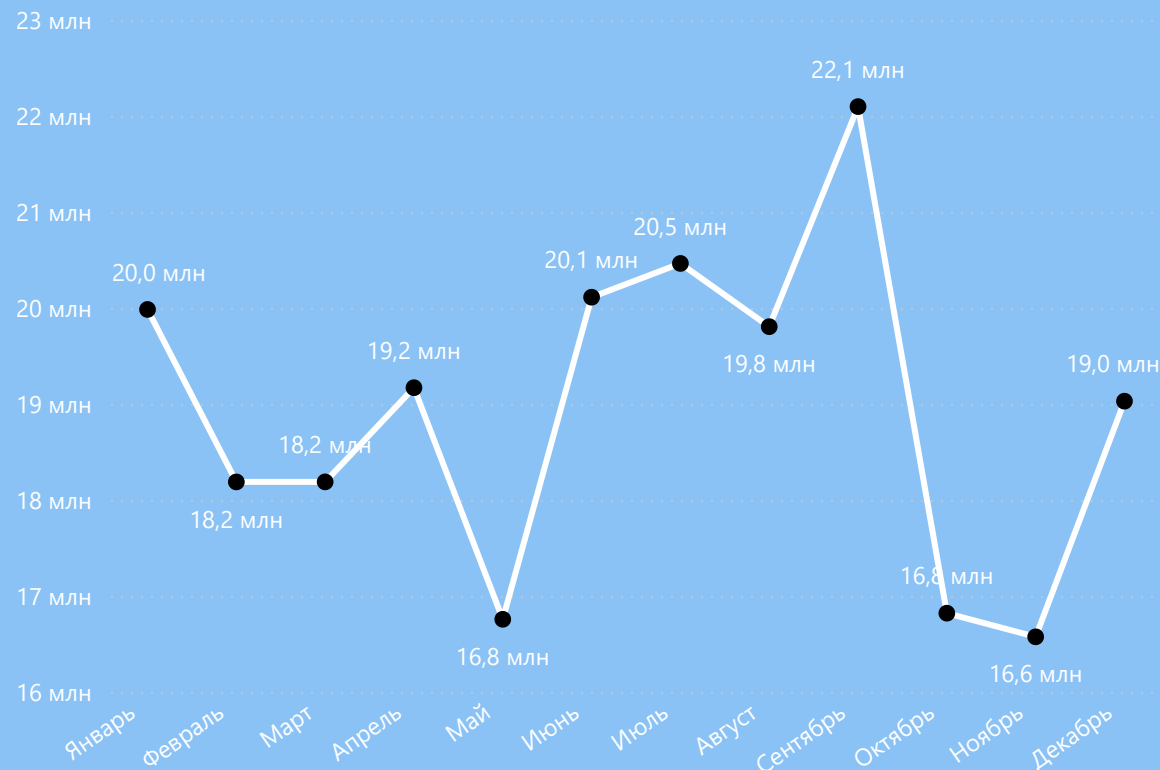
81,07%

Profit Margin %

227,19 млн

Total Sales

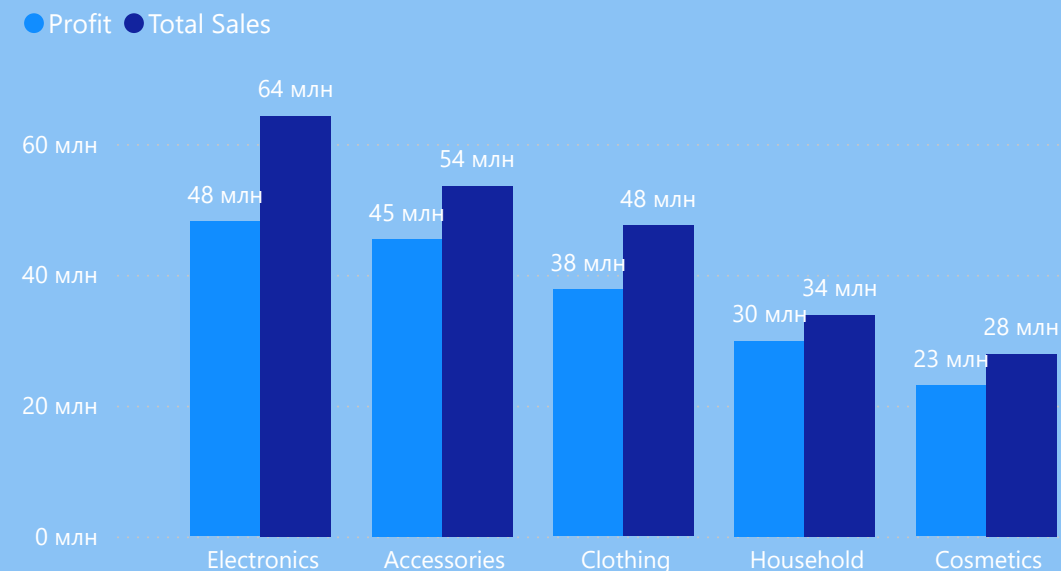
Динамика продаж



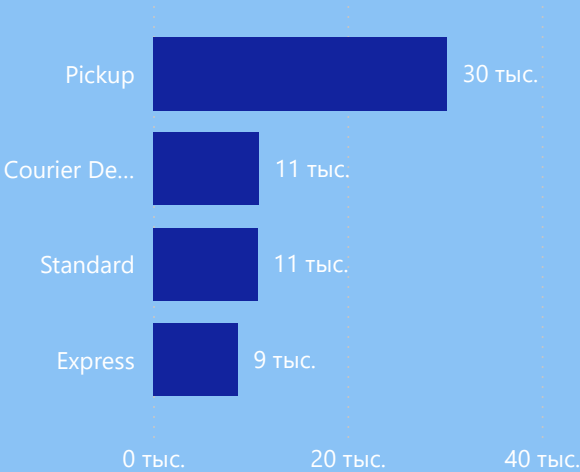
ПРОДАЖИ И ПРИБЫЛЬ

Canceled	Delivered	Pending	Processing	Returned	Shipped
----------	-----------	---------	------------	----------	---------

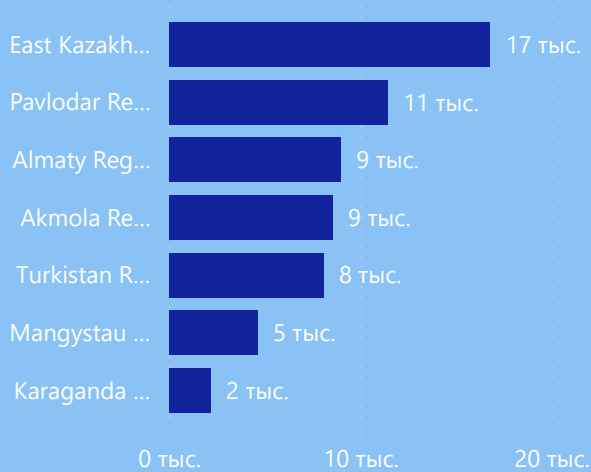
ТОП-5 категорий



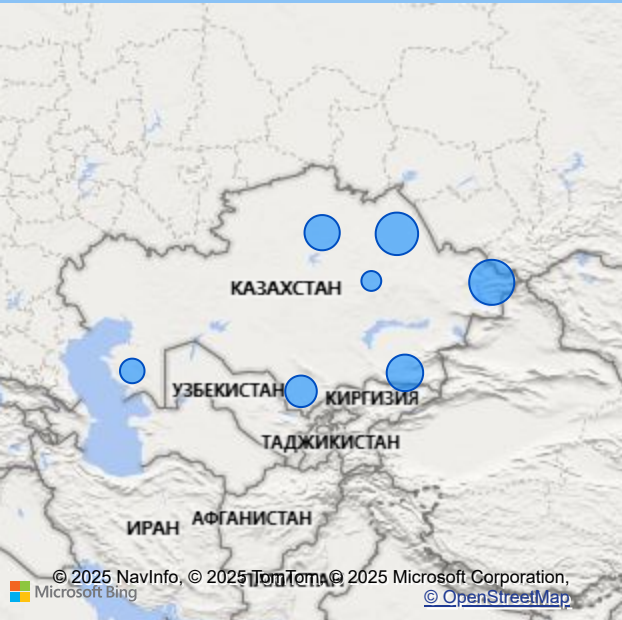
Тарифы и доставка



Тарифы и доставка (по регионам)



KPI по регионам



Остатки на складах

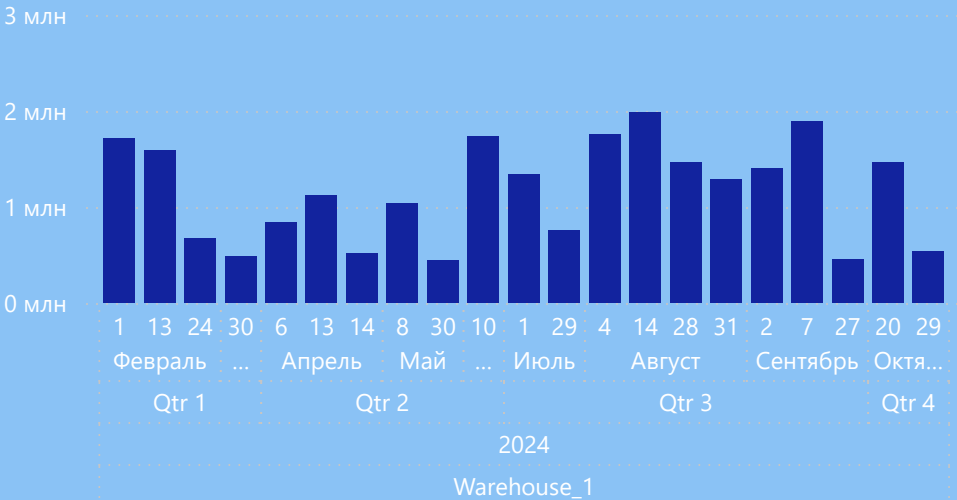
warehouse_name	Accessories	Clothing	Cosmetics
Warehouse_1	1132	3047	1486
Warehouse_10	2681	2797	2573
Warehouse_2	2338	1675	2299
Warehouse_3	1579	3883	3206
Warehouse_4	3057	931	454
Warehouse_5	3718	1622	573
Warehouse_6	2180	3072	1056
Warehouse_7	3577	1568	1301
Warehouse_8	3569	2029	134
Warehouse_9	2685	2070	1512
Всего	26516	22694	14594

ЛОГИСТИКА И СКЛАДЫ

14,86 млн
Shipping Cost

4,98%
Shipping/Revenue Ratio

Выручка по складам по датам



252,13 ТЫС.

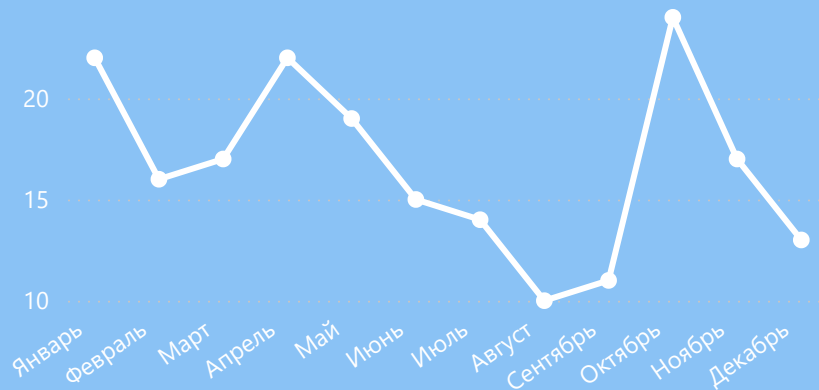
Среднее значение total_amount

КЛИЕНТЫ И РЕГИОНЫ

340

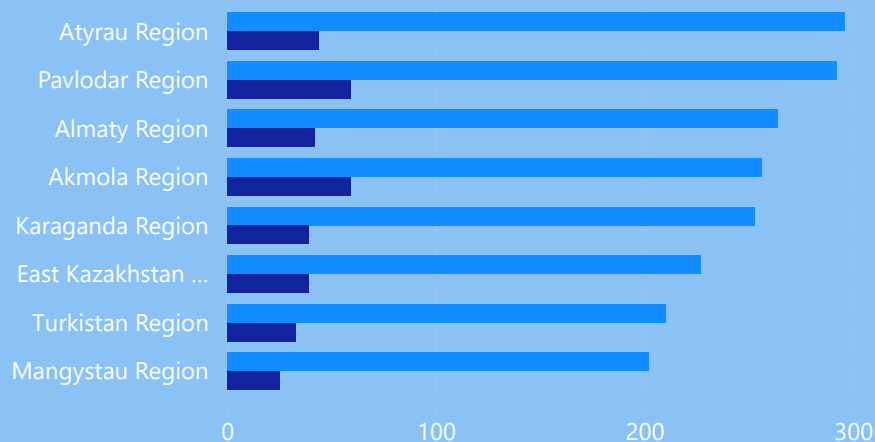
Returns

Динамика новых клиентов по времени



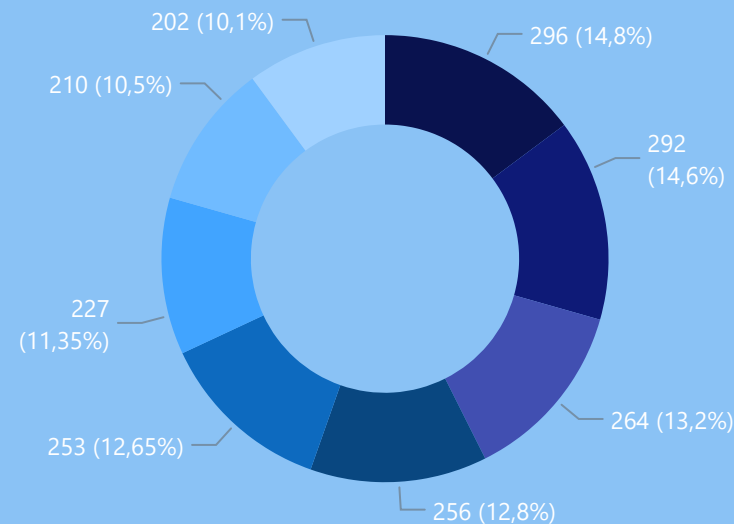
Количество заказов по регионам и возвраты

● Количество order_id ● Returns

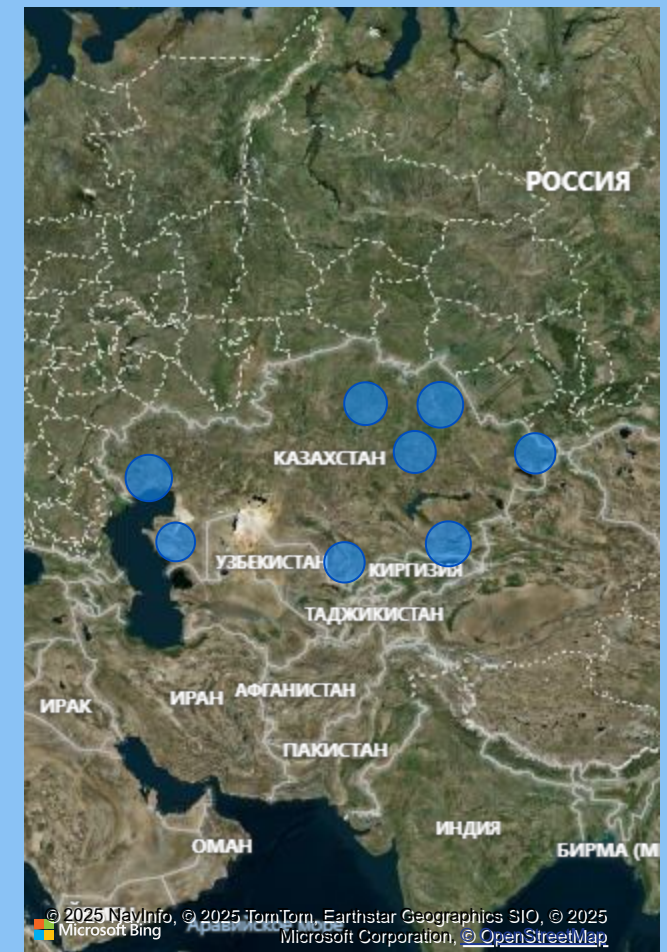


Количество заказов по городам

city ● Atyrau ● Pavlodar ● Almaty ● Nur-Sultan ● Karaganda

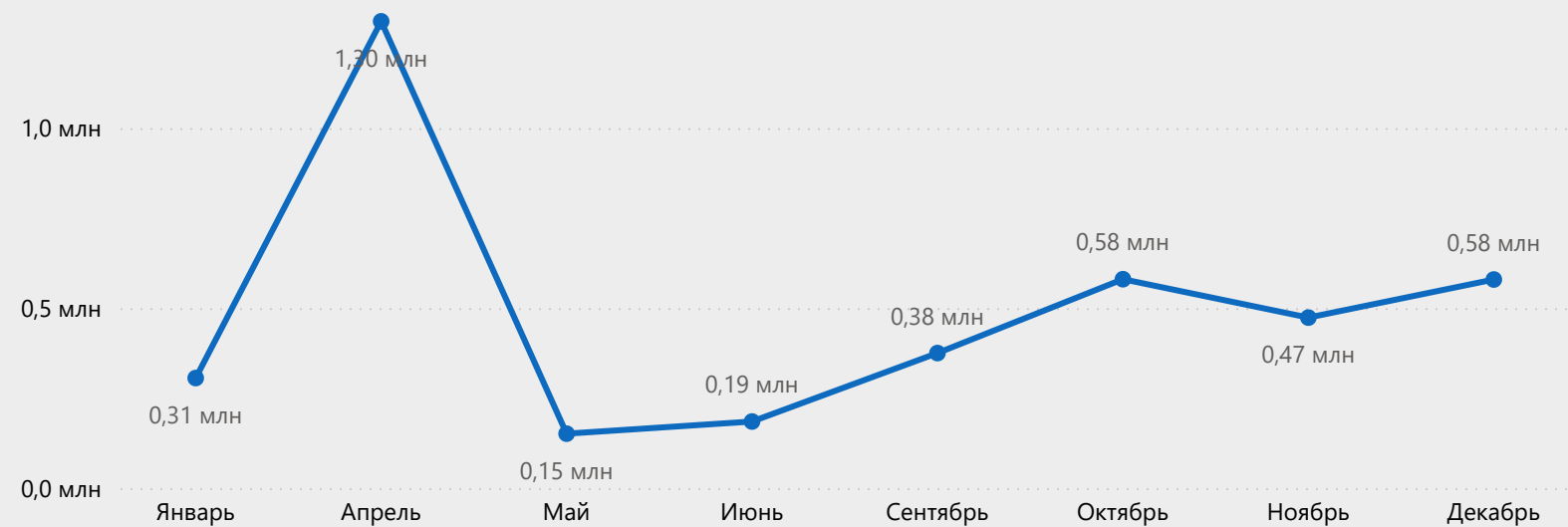


Количество клиентов по регионам

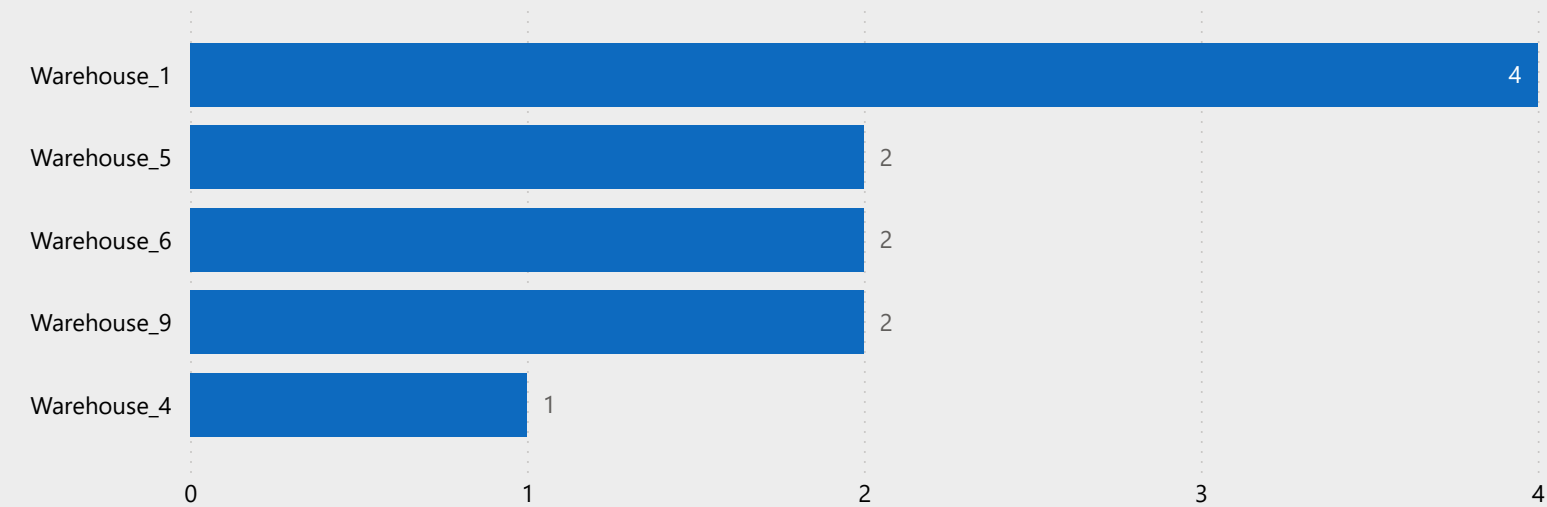


СОТРУДНИКИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Зарплатный фонд



Количество сотрудников на складе



27,12 МЛН

Revenue per Employee

position

Accountant	Manager
Analyst	Sales Representative
Courier	Warehouse Clerk

Продажи и прибыль

1. Общая наценка (Profit Margin %) — 81%, что высокий показатель для e-commerce, особенно при наличии затрат на логистику
2. В мае, октябре и ноябре зафиксировано снижение продаж до 16,4–16,8 млн, что существенно ниже по сравнению с другими месяцами
3. Нет данных о причине возврата, что позволило бы проанализировать и предотвратить возвраты
4. Категории Household (34 млн) и Cosmetics (28 млн) — с наименьшими продажами. Хотя по ним хорошая маржа

Логистика и склады

1. Shipping Cost — 14,86 млн и Shipping/Revenue Ratio — 4,98% --затраты на доставку не превышают 5% от выручки.
2. Самый популярный способ — Pickup (самовывоз): 30 тыс. пользователи активно выбирают самовывоз, возможно, из-за низкой стоимости или удобства. Возможно, поэтому мало затрат на доставку
3. В остатках на складе больше всего электроники и аксессуаров
4. Самые загруженные 2 и 3 склады. Может неудобное расположение, к тому же меньше остатков на 4 складе, что находится в Астане

Клиенты и регионы

1. Больше всего возвратов Акмола и Павлодар, нужны причины возвратов
2. Новые клиенты приходят весной и осенью, возможны причины сезонности или маркетинга
3. Все города имеют примерно одинаковое количество клиентов
4. Все точки находятся ближе к границам, может можно было бы выйти на СНГшный рынок
5. Меньше всего заказов в Мангыстау, может неудобное расположение или высокий тариф

Сотрудники и эффективность

1. Больше всего сотрудников на 7 складе, который находится в Мангыстау, но именно Мангыстау у нас проседает по заказам
2. К тому же меньше всего сотрудников у нас в Атырау, хотя именно этот город показывает большее количество заказов, нужно узнать какой штафф там, и может стоит увеличить число тех работников, на ком больше всего фокус. Разница между этими складами огромна 4 и 18, нужно посмотреть категории товаров по этим городам, возможно, это оправдано
3. Зарплата также колеблется, скорее всего товары покупают по сезонам или может сокращали персонал, может было мало заказов, либо привлекают каких-то сотрудников по сезонам
4. Больше всего дохода приносят такие позиции как курьер и менеджер, и зп курьеров больше всего летом и осенью, а менеджеров к зиме-весне, возможно менеджеры усиленно работают в начале года, и как следствие у курьеров много работы в остальной период.

ВЫВОД