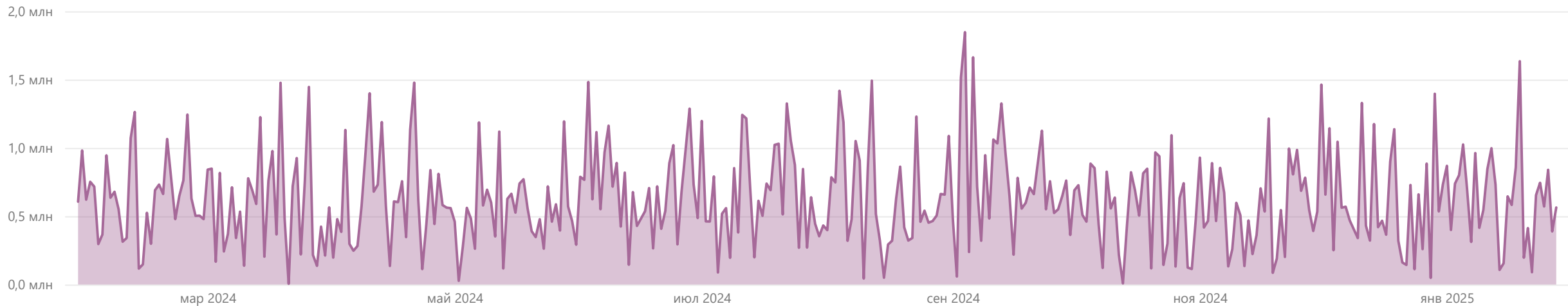
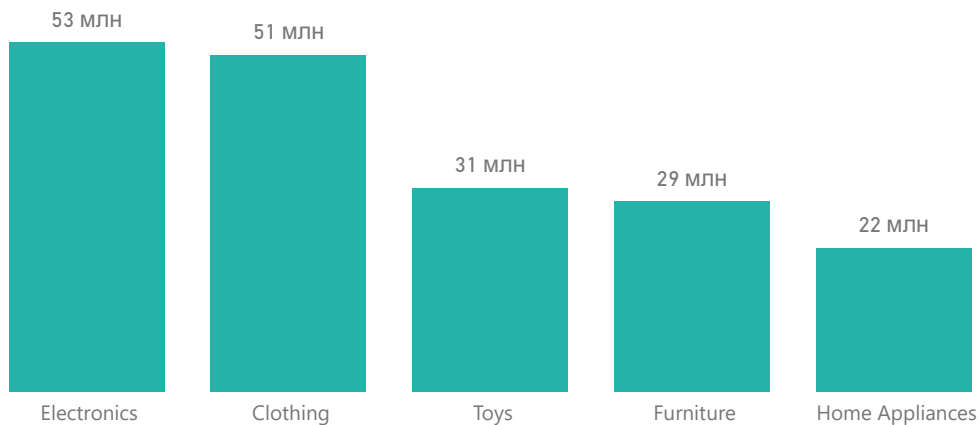


Общая выручка	Себестоимость	Прибыль	Маржинальность	Средний чек	Выручка на клиента	Рост продаж (м/м)
227,19 млн	43,01 млн	184,19 млн	81,07 %	144,43 тыс.	1,14 млн	8,49 %

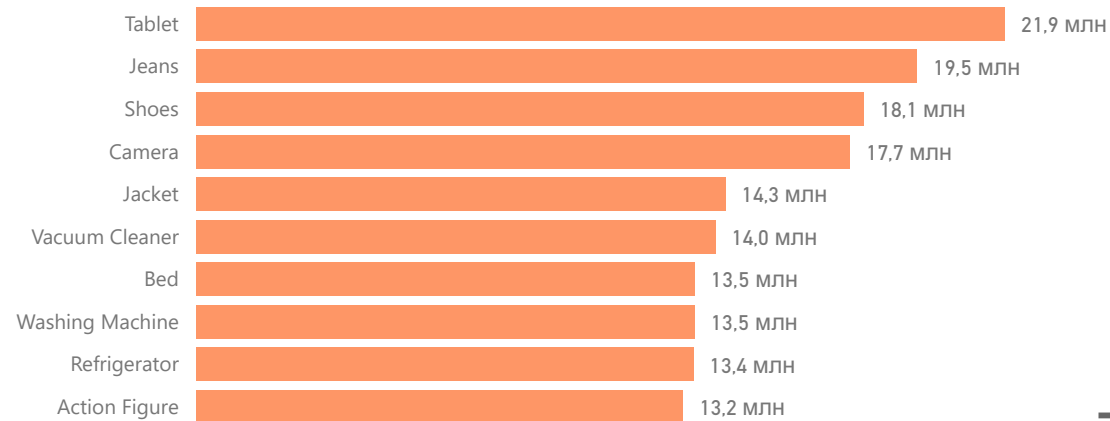
Динамика продаж по датам



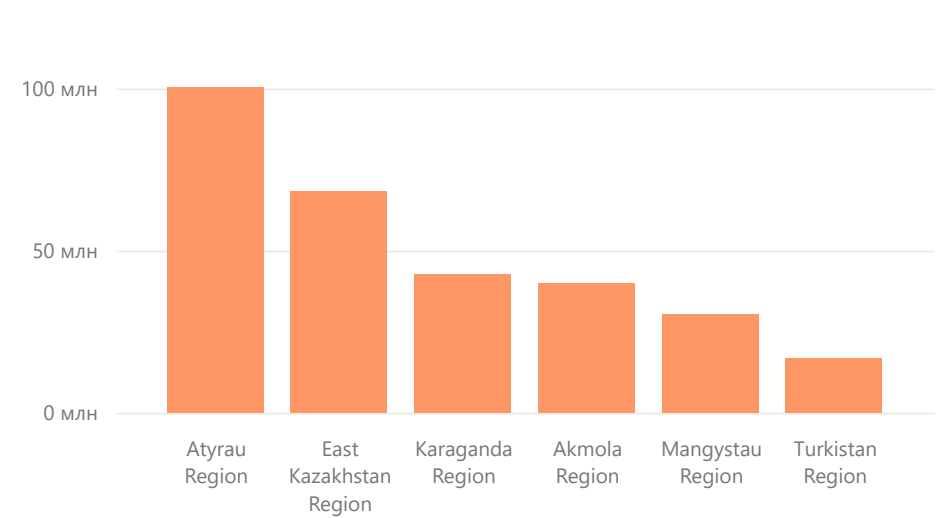
Основные драйверы прибыли



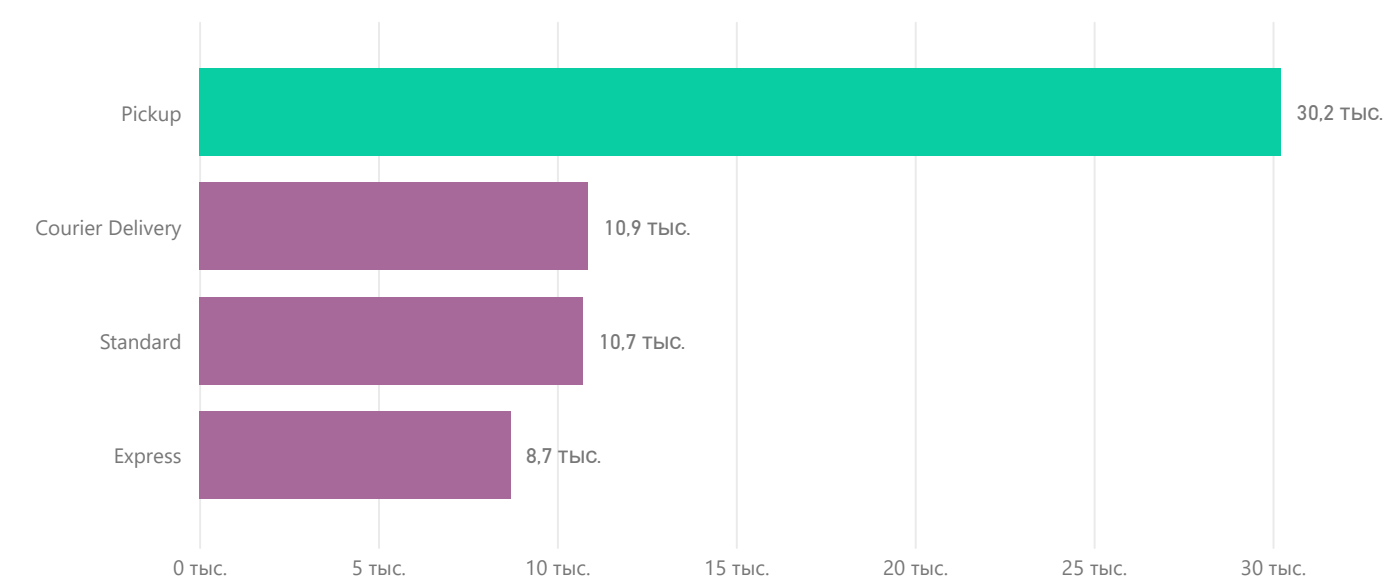
Топ-10 товаров по продажам



Выручка по складам



Затраты на доставку



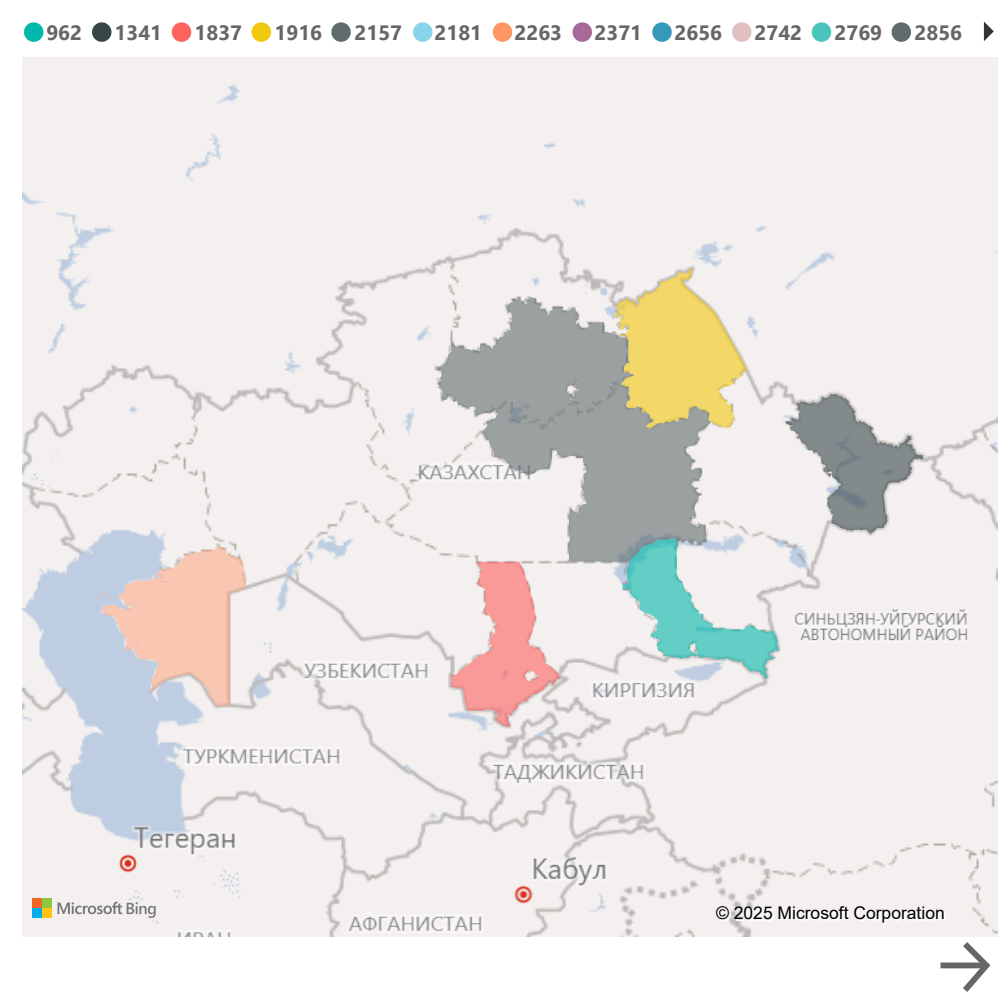
Остатки на складах

location_region	Остаток
Akmola Region	9978
Atyrau Region	37991
East Kazakhstan Region	36515
Karaganda Region	13347
Mangystau Region	10179
Turkistan Region	15832
Всего	123842

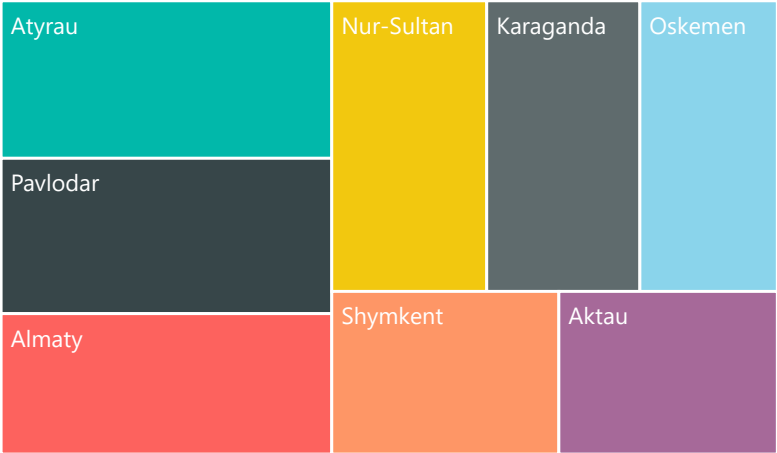
Дата



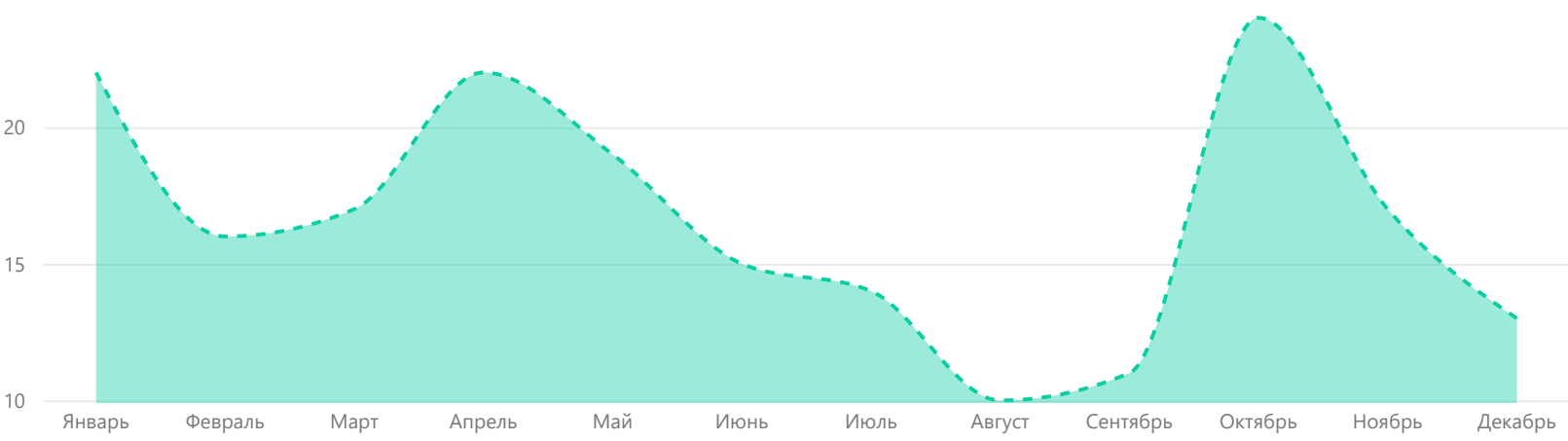
Затраты на доставку по регионам



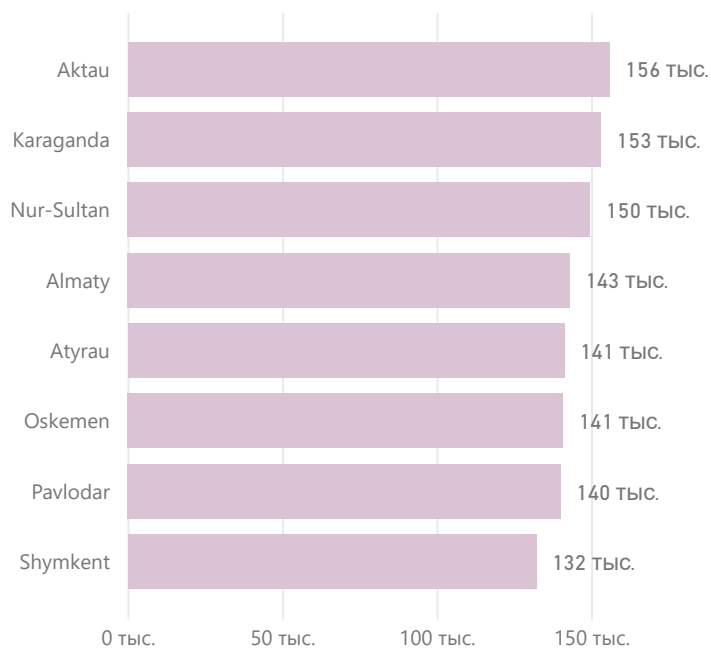
Распределение заказов по городам



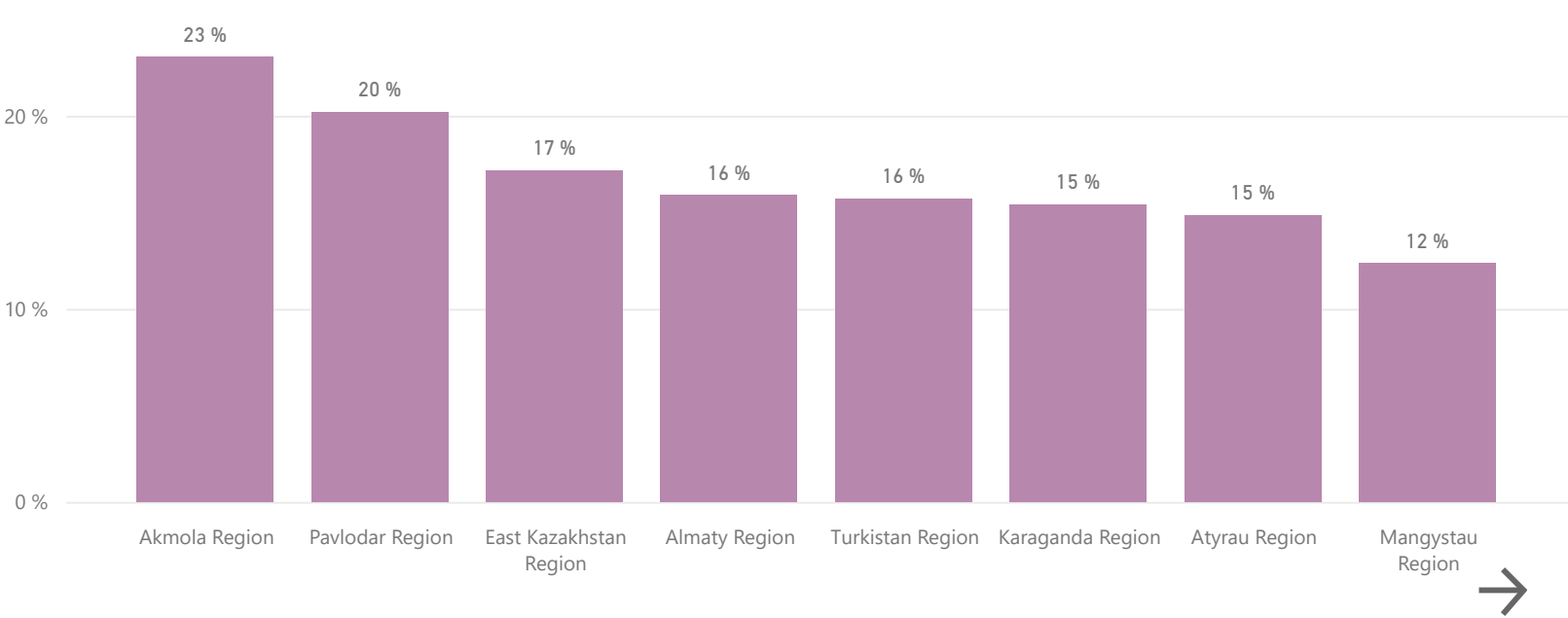
Динамика новых клиентов



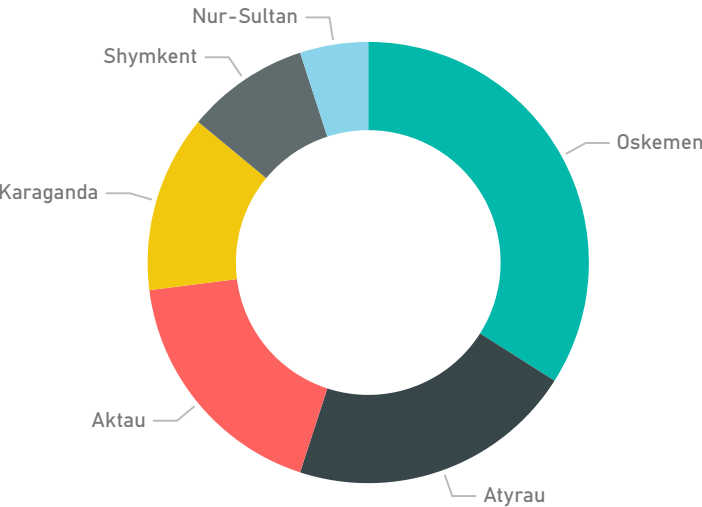
Средняя сумма заказа



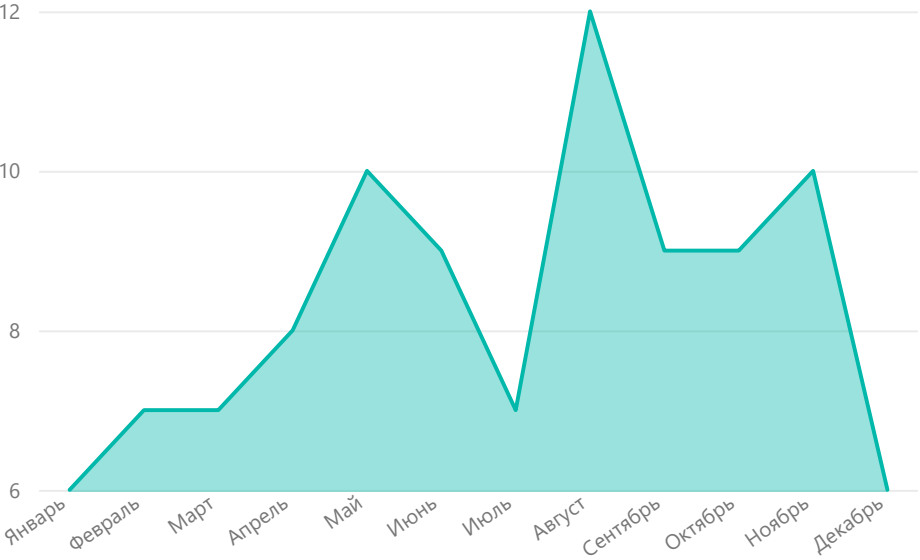
Сегментация по возвратам



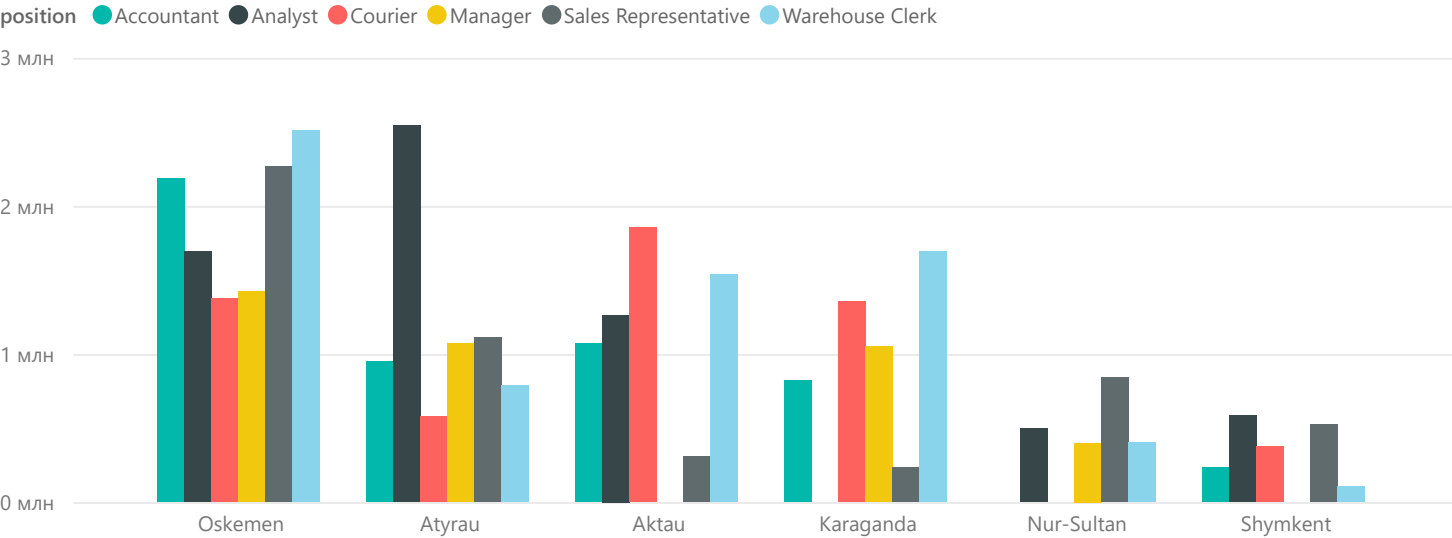
Количество сотрудников на складе



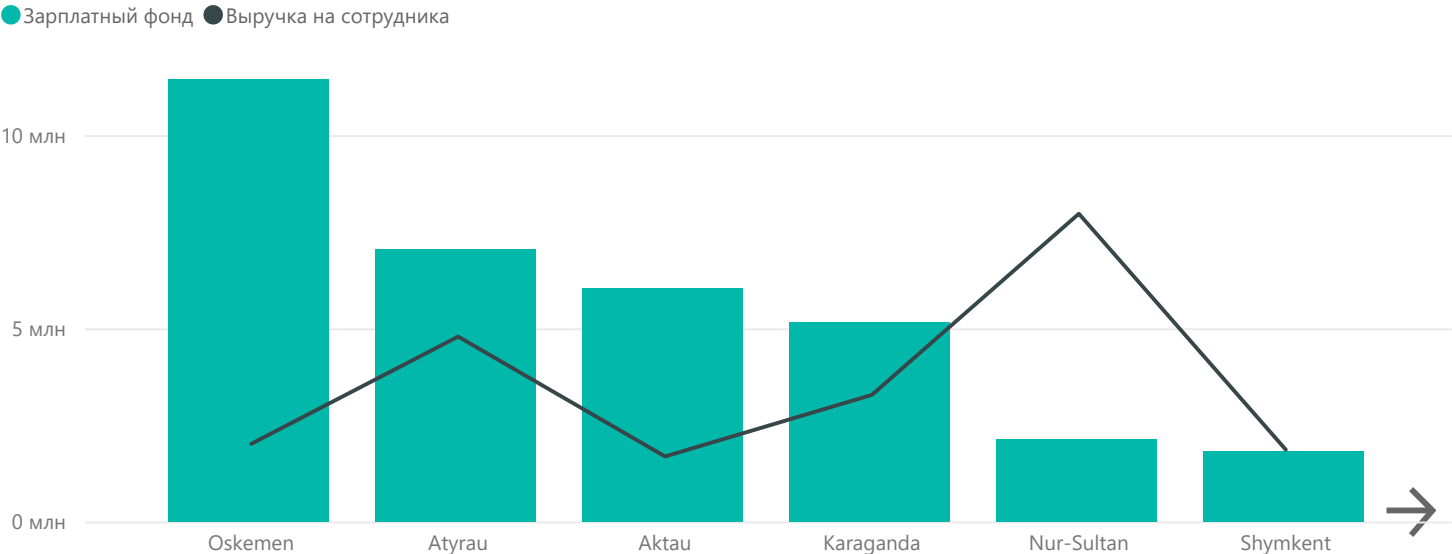
Динамика найма



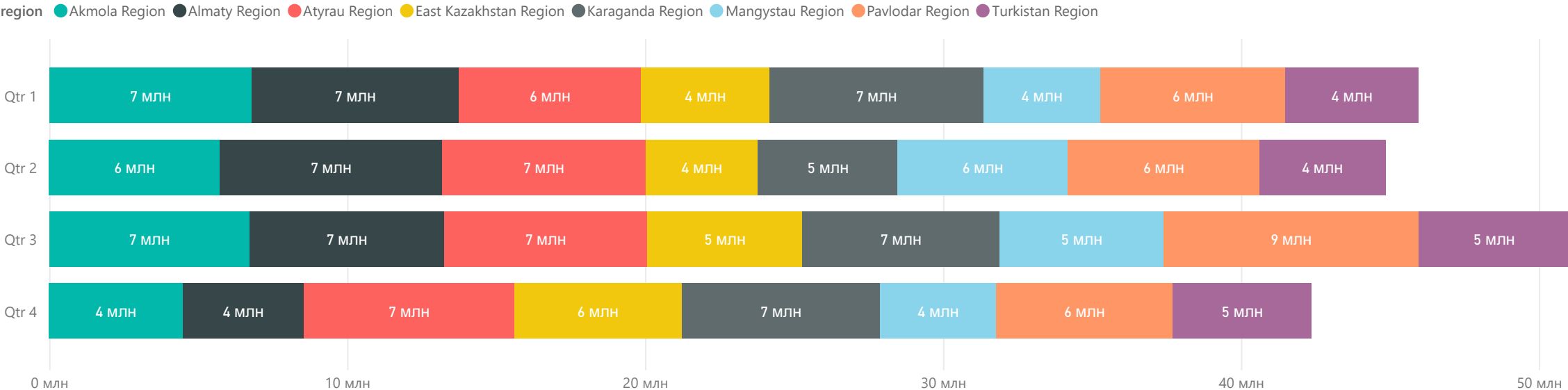
Фонд оплаты труда (по городам и должностям)



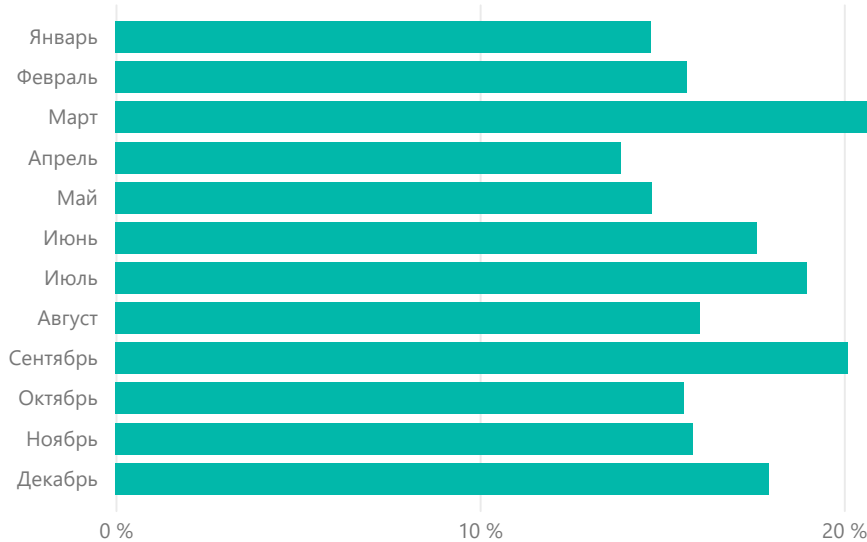
Эффективность сотрудников по городам



Прибыль по регионам



Рост возвратов



category		Общая выручка	Прибыль	% Маржинальность	Рост продаж (м/м) %
Electronics	↑	64 262 372,28	48 141 291,28	74,91 %	8,77 %
Accessories	↗	53 571 933,98	45 411 404,25	84,77 %	8,09 %
Clothing	→	47 543 277,73	37 752 393,61	79,41 %	11,26 %
Household	↓	33 890 418,70	29 827 604,48	88,01 %	6,14 %
Cosmetics	↓	27 926 009,40	23 054 558,29	82,56 %	6,93 %
Bcero		227 194 012,09	184 187 251,91	81,07 %	8,49 %



Продажи и прибыль	Логистика и склады	Клиенты и регионы	Сотрудники и эффективность	Финансовая картина	Отчет
-------------------	--------------------	-------------------	----------------------------	--------------------	-------



Продажи

- Общая выручка составила 227,2 млн ₸, при этом маржинальность высокая (81 %).
- Наибольший вклад в прибыль дают категории Electronics, Clothing, Accessories, но в отдельных регионах и категориях заметно падение темпов роста.
- В некоторых городах (например, Pavlodar, Turkistan) продажи снизились, что может быть связано с логистикой и возвратами.



Возвраты

- Средний уровень возвратов по регионам достигает 15–23 %, что является высоким.
- Наибольший процент возвратов фиксируется в Akmola Region и Pavlodar Region (20–23 %).
- Рост возвратов напрямую снижает маржинальность и требует анализа причин (качество товара, сроки доставки).



Логистика

1. Затраты на доставку по методам: Express – 30,2 тыс. ₸, Pickup – 10,9 тыс. ₸, Courier – 10,7 тыс. ₸, Standard – 8,7 тыс. ₸.
- Наибольшая нагрузка по затратам на доставку наблюдается в регионах Turkistan и Mangystau (до 2,8 тыс. ₸).
  - Высокая доля логистических расходов снижает эффективность и требует оптимизации: пересмотра тарифов, маршрутов, увеличения складских запасов в дорогих регионах.



Сотрудники

- Численность сотрудников различается по складам: больше всего в Shymkent, Nur-Sultan, Karaganda, меньше всего — в Aktau.
- Зарплатный фонд распределён неравномерно: в Oskemen и Atyrau фонд выше, чем в других городах.
- Эффективность (выручка на одного сотрудника) также разнится: в Oskemen и Atyrau сотрудники приносят больше выручки, чем в Shymkent или Nur-Sultan. Это показывает различия в продуктивности.



Сезонность

- В декабре наблюдается резкий рост расходов на доставку и возвраты.
- К праздникам стоит заранее усиливать склады и оптимизировать логистику, чтобы минимизировать возвраты.



Рекомендации

1. Усилить маркетинг в регионах со снижением продаж (Pavlodar, Turkistan).
2. Анализировать причины возвратов (качество товара, доставка) и работать с проблемными категориями.
3. Провести оптимизацию штата: сравнить нагрузку и выручку на сотрудника по складам, перераспределить ресурсы.
4. Планировать пиковые периоды (декабрь) заранее, увеличить складские запасы и персонал.