

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РАСЧЕТ ФИНАНСОВЫХ МЕТРИК И ОЦЕНКА РИСКОВ

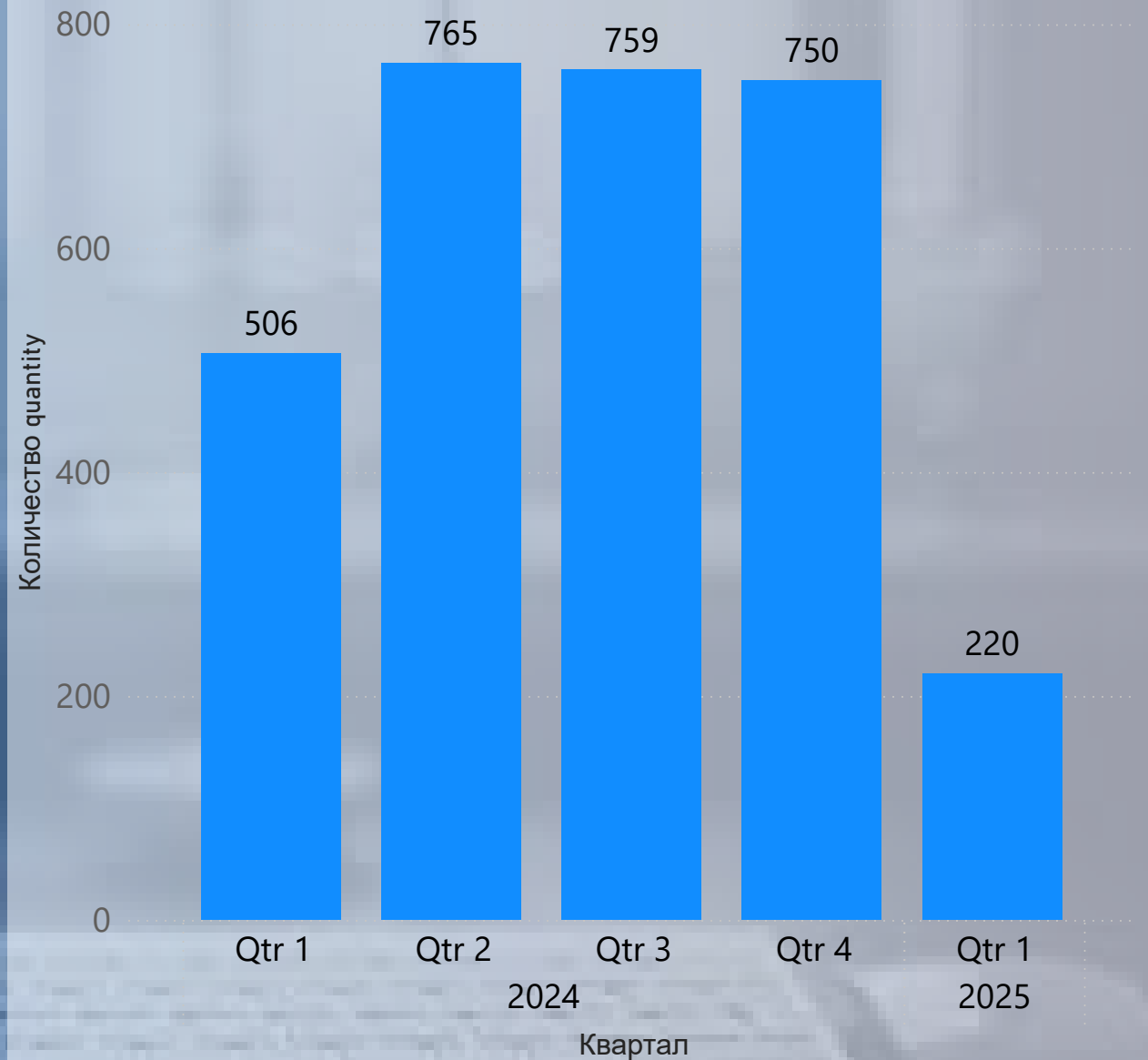
Подготовила: Кокпасова Б. М.

**Кол-во
проданного
товара**
3000

Средний чек
252,13 ТЫС.

Себестоимость
43,01 МЛН

Продажи товаров по кварталам



Выручка и прибыль по кварталам

● Общая выручка ● Прибыль



Общая выручка

227,19 млн

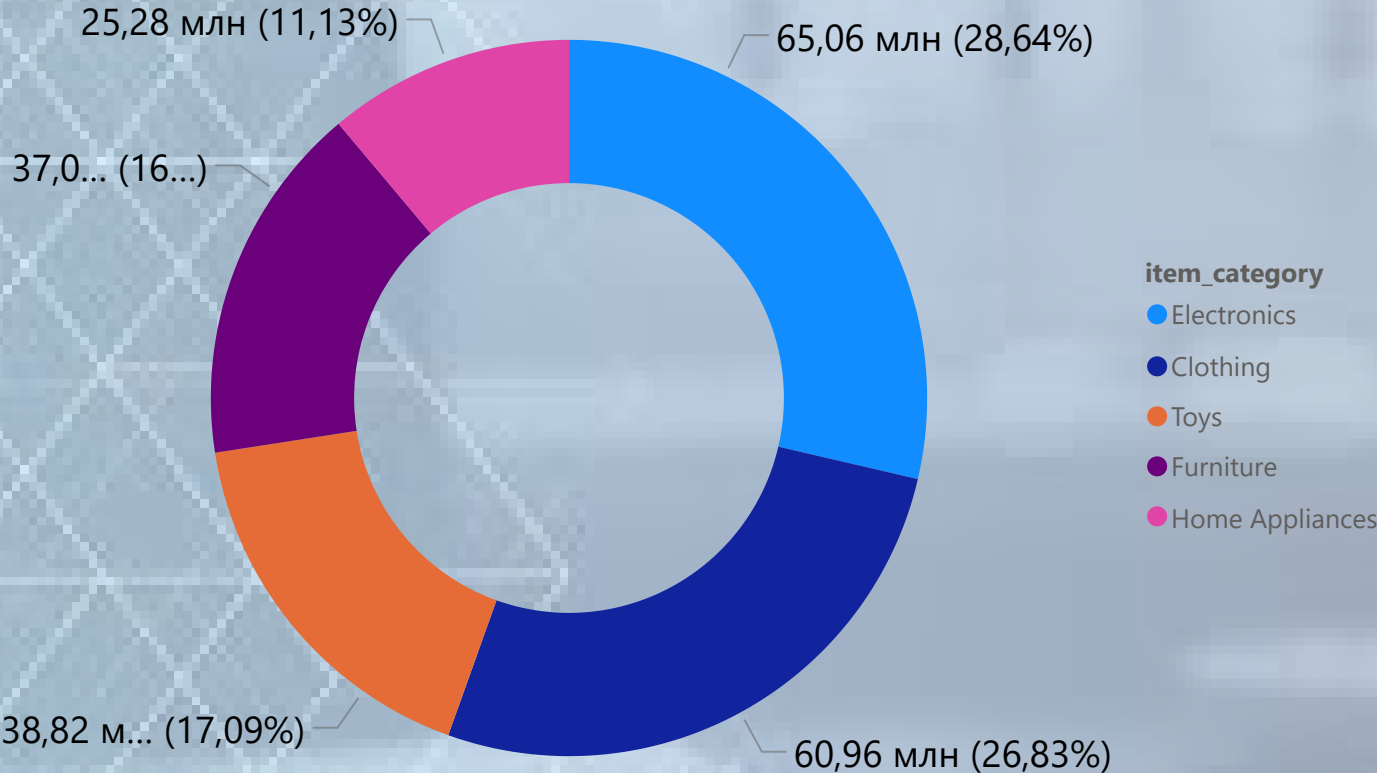
Прибыль

184,19 млн

Процент маржи

0,81

Общая выручка по категориям



item_name	Прибыль	Процент маржи
Tablet	16 755 024,06	0,77
Jeans	16 384 092,90	0,84
Camera	13 977 215,82	0,79
Shoes	13 588 000,24	0,75
Jacket	12 700 173,99	0,89
Refrigerator	12 563 528,65	0,93
Action Figure	11 784 996,24	0,89
Washing Machine	11 745 556,84	0,87
Vacuum Cleaner	11 472 506,29	0,82
Bed	10 857 547,31	0,81
Sofa	7 452 592,67	0,80
Drone	7 166 017,43	0,70
Smartwatch	6 889 217,65	0,78
Board Game	6 409 859,12	0,84
Wardrobe	6 147 626,65	0,72
T-shirt	4 888 304,77	0,94
Laptop	3 963 773,29	0,73
Microwave	3 574 157,92	0,76
Dining Table	3 367 121,46	0,78
Smartphone	2 499 938,61	0,61
Всего	184 187 251,91	0,81

Остатки товаров по складам и категориям

location_city	Accessories	Clothing	Cosmetics	Electronics	Household	Всего
Aktau	13	6	5	9	8	41
Atyrau	33	30	18	55	22	158
Karaganda	9	10	4	15	14	52
Nur-Sultan	13	5	2	12	9	41
Oskemen	34	25	16	53	22	150
Shymkent	8	14	10	15	11	58
Всего	110	90	55	159	86	500

Анализ прибыльности по категориям

category	Прибыль	Количество quantity
Electronics	48 141 291,28	867
Accessories	45 411 404,25	701
Clothing	37 752 393,61	625
Household	29 827 604,48	446
Cosmetics	23 054 558,29	361
Всего	184 187 251,91	3000

Количество
клиентов

200

Количество
сотрудников

100

Количество
заказов

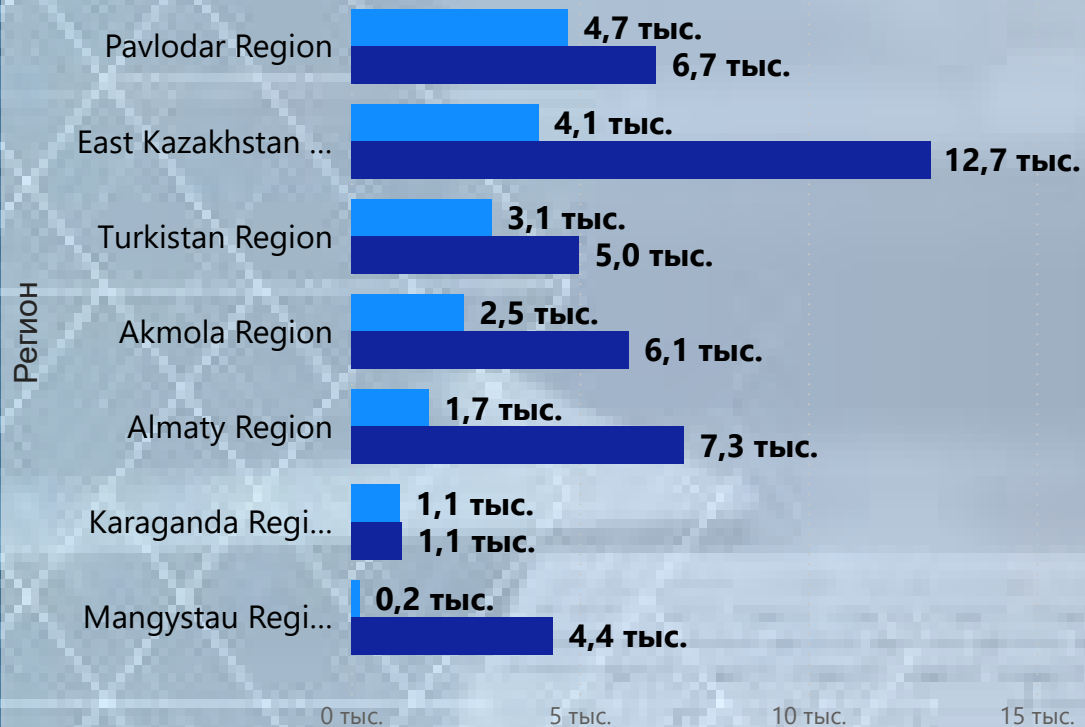
2000

Статус доставки

Все

Затраты на доставку по регионам

● Сумма additional_costs ● Сумма base_tariff



Прибыль и Общая выручка по регионам



Зарплатный фонд

33,64 млн

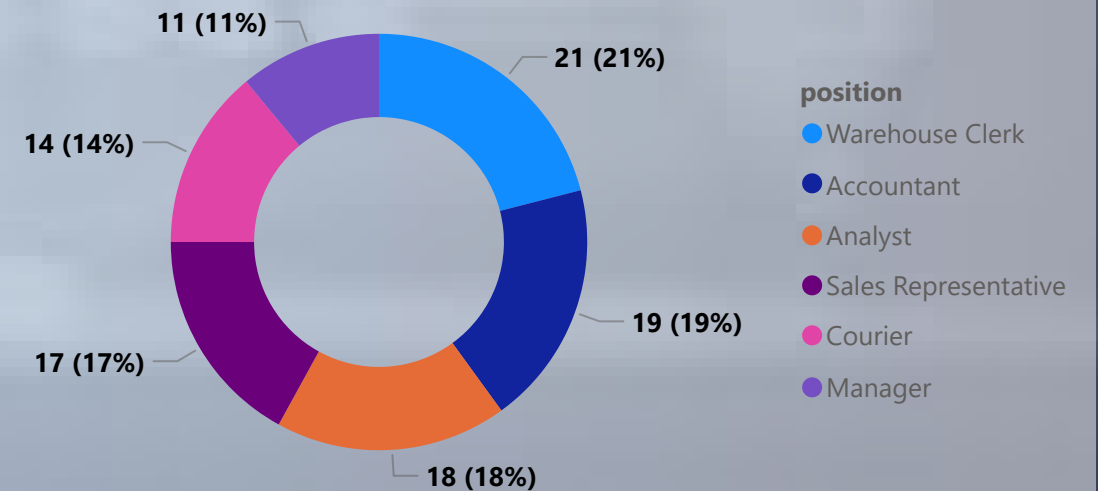
Количество сотрудников на складах



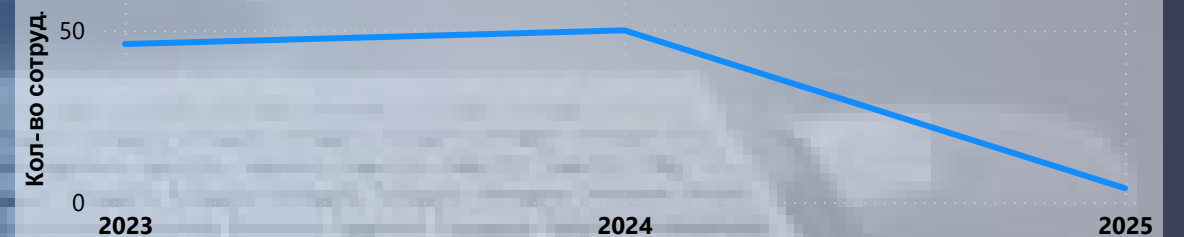
Позиция сотрудника

Все

Количество сотрудников по позициям



Динамика приема сотрудников по годам

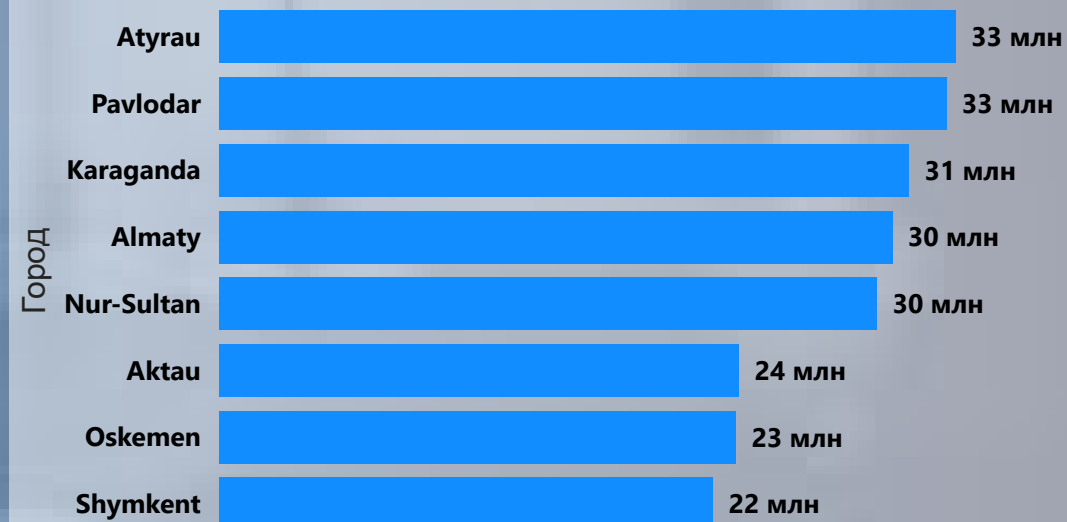


Количество клиентов по городам



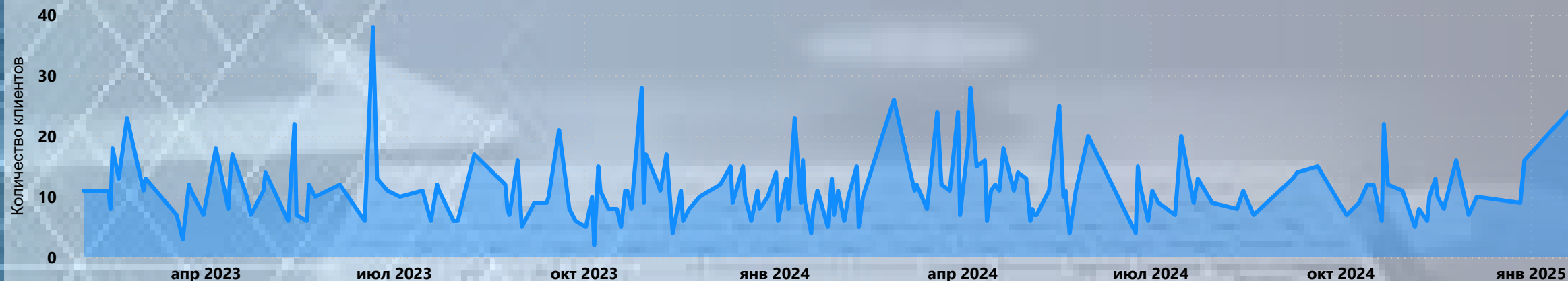
Количество клиентов

Общая выручка по городам



Общая выручка

Динамика количества клиентов по годам



Итоги презентации: проблема снижения объёмов продаж

- **Факт:** Зафиксирован устойчивый спад продаж за последние периоды, особенно в ключевых категориях и регионах.
- **Причины:**
 - Снижение спроса в отдельных сегментах
 - Рост возвратов и отмен заказов
 - Увеличение расходов на доставку, особенно в удалённых регионах
 - Низкая маржинальность отдельных товарных групп
- **Аналитика:**
 - Топ-5 категорий по прибыли остаются стабильными, но теряют долю
 - Выручка по складам показывает неравномерную динамику — требуется оптимизация логистики
 - Фильтр по статусу заказа выявил рост доли отмен и возвратов
- **Рекомендации:**
 - Пересмотреть ассортимент с фокусом на высокомаржинальные товары
 - Оптимизировать тарифы и расходы на доставку
 - Усилить работу с клиентами в регионах с падающим спросом
 - Запустить A/B тесты по новым предложениям и каналам продаж