

Продажи и прибыль



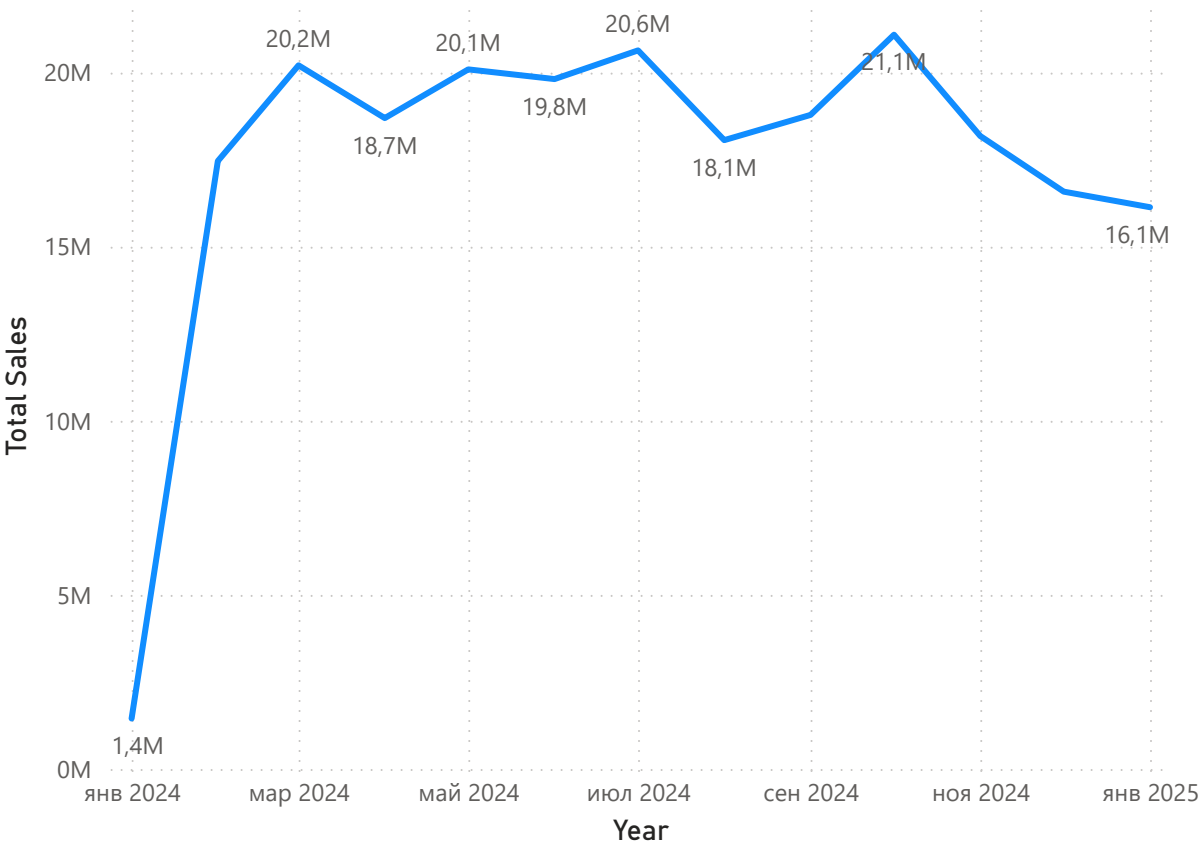
Total Sales  
227,19M

Cost  
43,01M

Profit  
184,19M

Profit Margin %  
81,07

Total Sales by Year, Quarter and Month

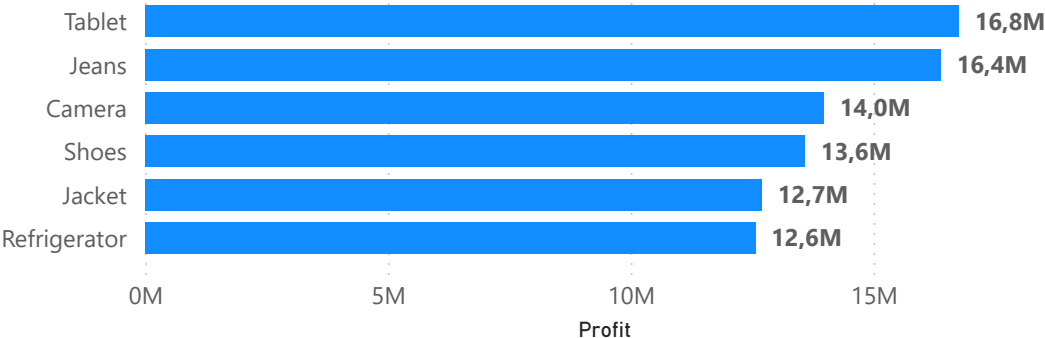


Categories by Sales and Profit

category	Total Sales	Profit
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
Total	227 194 012,09	184 187 251,91

- status\_name
- ☐ Canceled
  - ☐ Delivered
  - ☐ Pending
  - ☐ Processing
  - ☐ Returned
  - ☐ Shipped

Profit by item



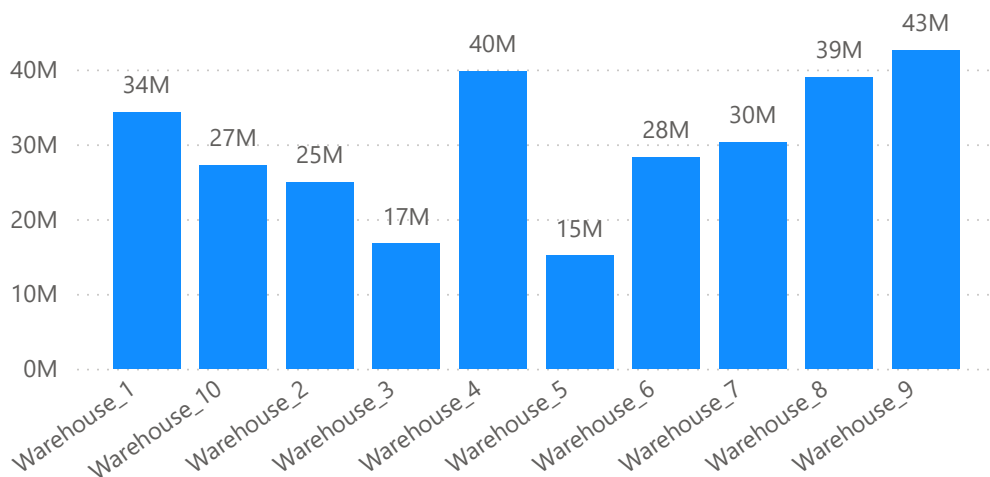
# Логистика и склады



Remaining items in warehouses

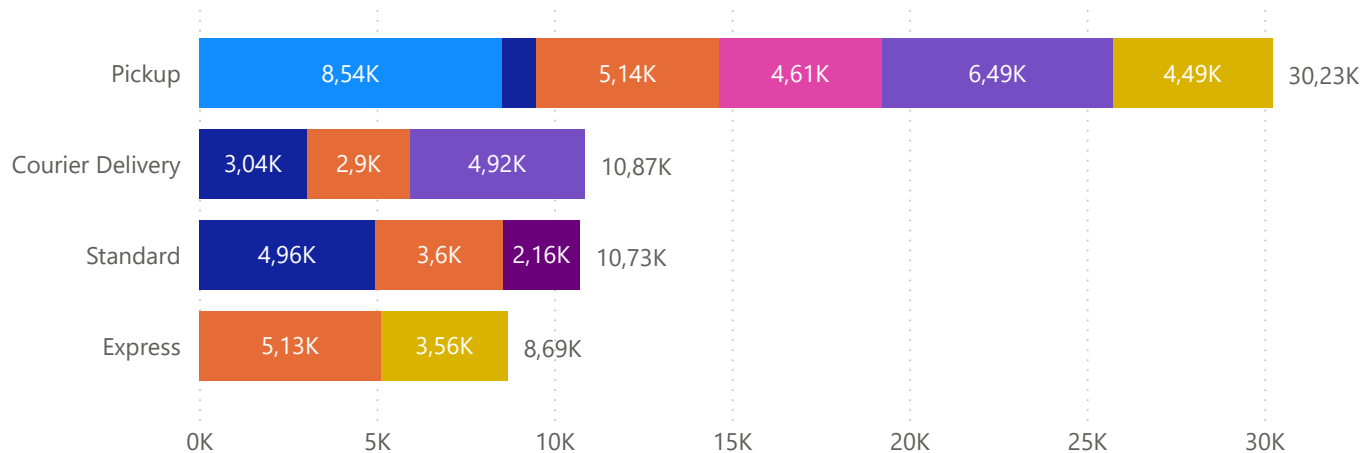
warehouse_name	Action	Figure	Bed	Board Game	Camera	Dining Table	Drone	Jacket	Jeans	Laptop	Microwave	Refrigerator	Shoes	Smartphone	Smartwatch	Sofa	Tablet	T-shirt	Vacuum C
Warehouse_1		531	388	199	1432	328	701	1	1281	469		319	1521	414	293	410	1327	199	
Warehouse_10		333	332	856	379		1278	468	2334	393	585	353	2528	543	706	101	1065	76	
Warehouse_2		822	717	438	905	99	47	1036	1085	389		1247	1245		471	778	2535	396	
Warehouse_3		684	1213	1707	1177		194	19	947	860		731	1646	900	381	232	2462	348	
Warehouse_4		605	609	1348	195	563	199	579			643	666		405	419	365	865		
Warehouse_5		749	714	379	344	187	585	1736	1317		772	320	1057	611			525		
Warehouse_6		1574	579	391	1663		106	30	413		361	271	1709	452	460	824	665	411	
Warehouse_7		1130	925	289	488	375	595	478	522		84	780	307	437	449	77	1139	754	
Warehouse_8		1076	1217			473	1166	672	724	134	351	1094	797		411	339	582	354	
Warehouse_9		175	628	196	1343	250	247	1141	695	265		1034	1583	662	474	1300	1343		
Total		7679	7322	5803	7926	2275	5118	6160	9318	2510	2796	6815	12393	4424	4064	4426	12508	2538	

Revenue amount by warehouse and KPI



Tariffs by shipping method

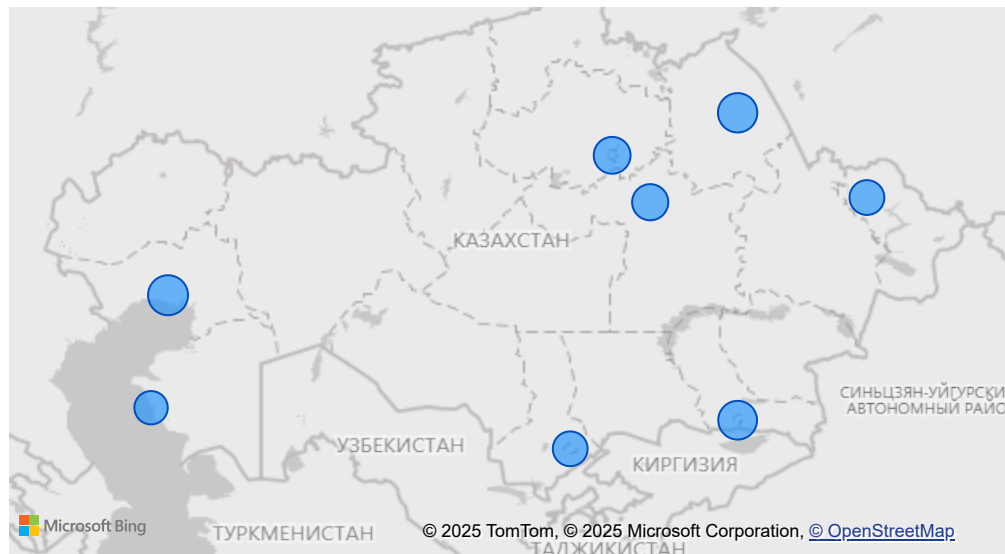
region ● Akmola Regi... ● Almaty Re... ● East Kazak... ● Karaganda ... ● Mangyst... ● Pavlodar ... ● Turkistan ...



## Клиенты и регионы



### Total Clients by City



### Total Order Amount

504,25M

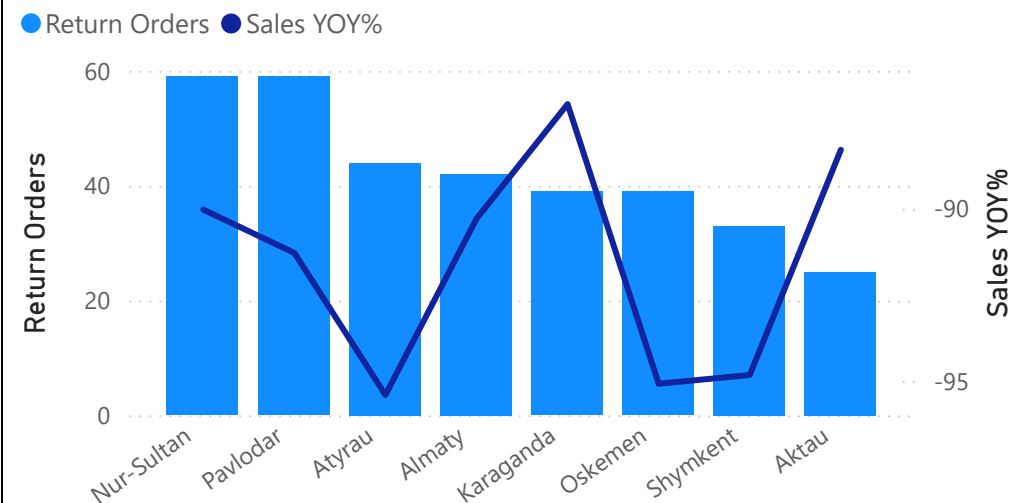
### Average Order Value

252,13K

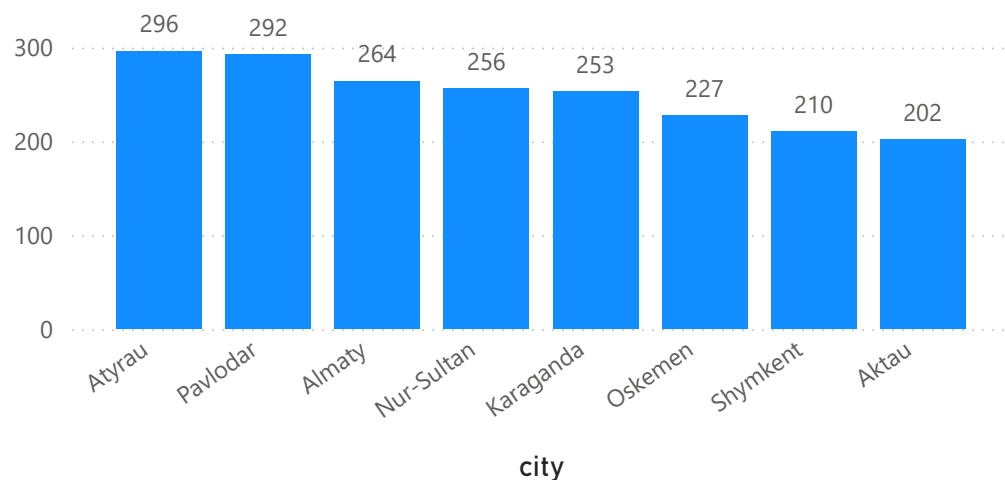
### All Clients

200

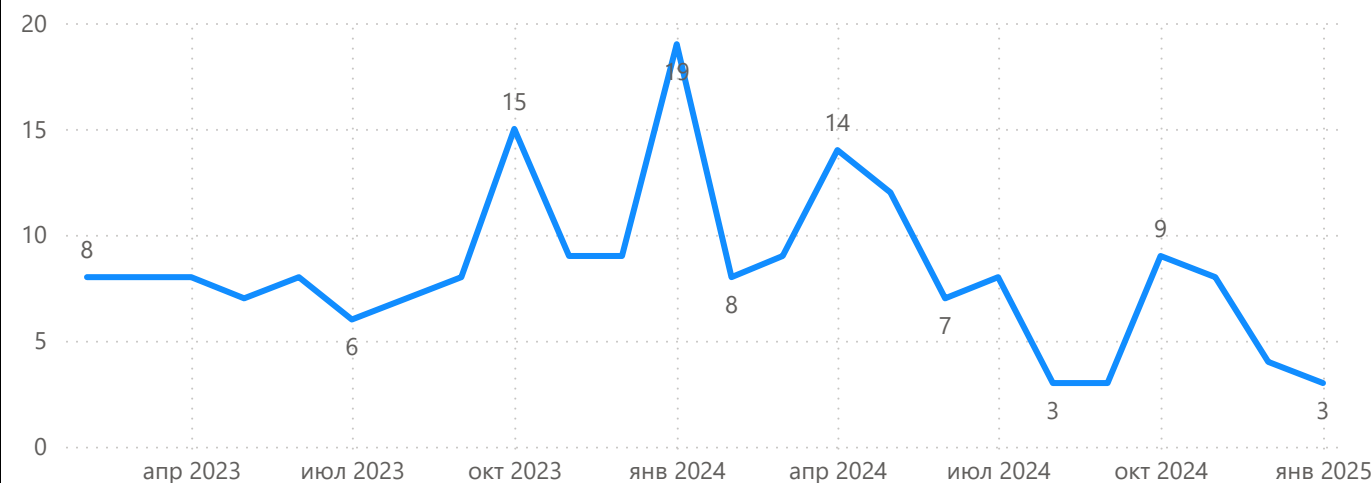
### Returned Orders by city



### Total Orders by City



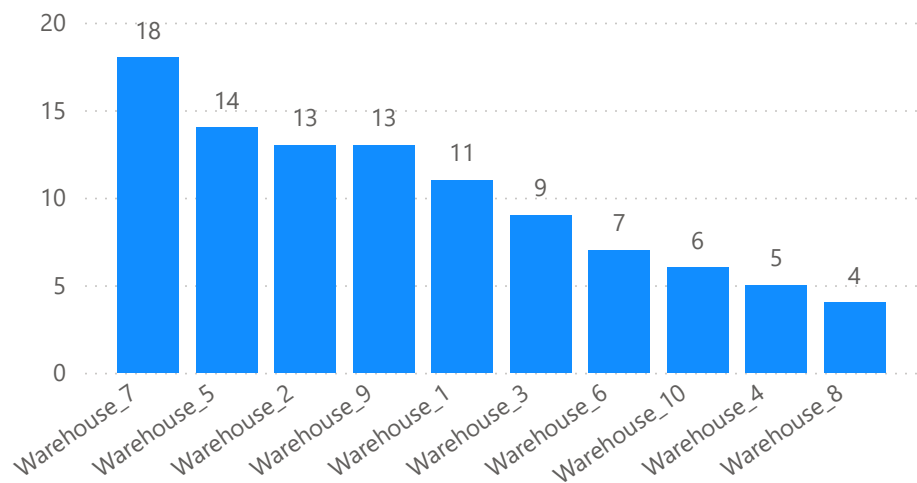
### New Clients by Year, Quarter and Month



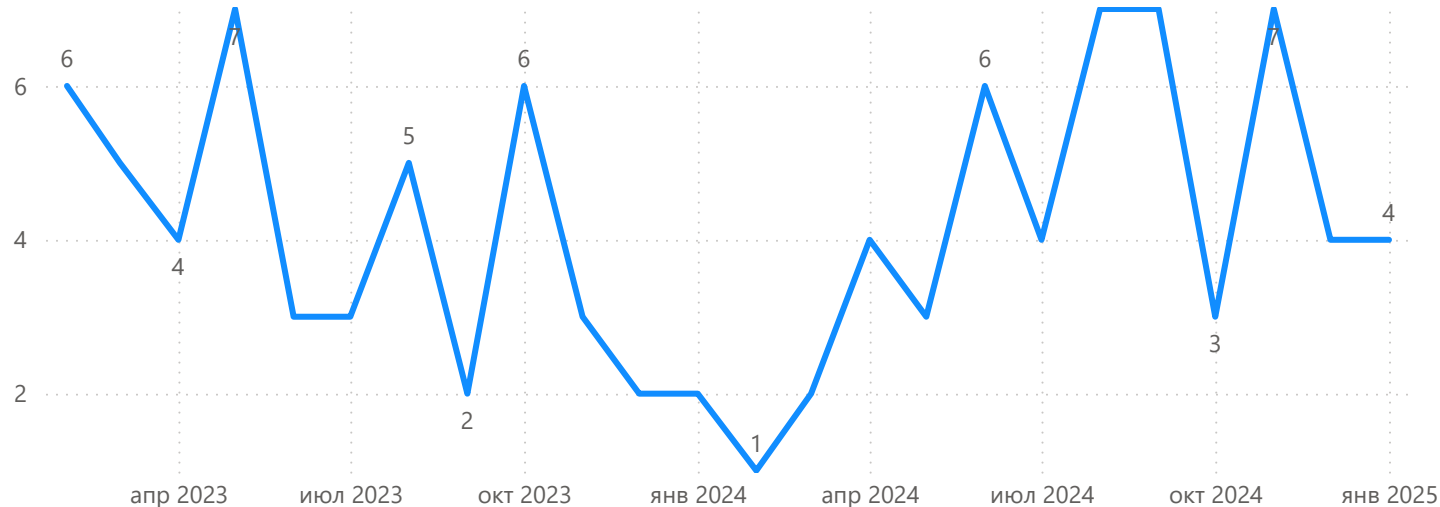
# Сотрудники и эффективность



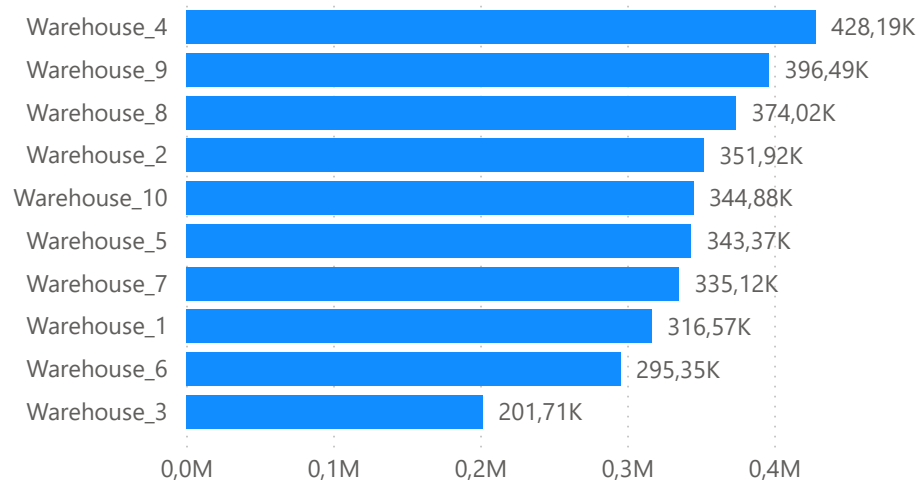
## Count of Staff in Warehouses



## New Hires by Year, Quarter and Month



## Average salary by Warehouse

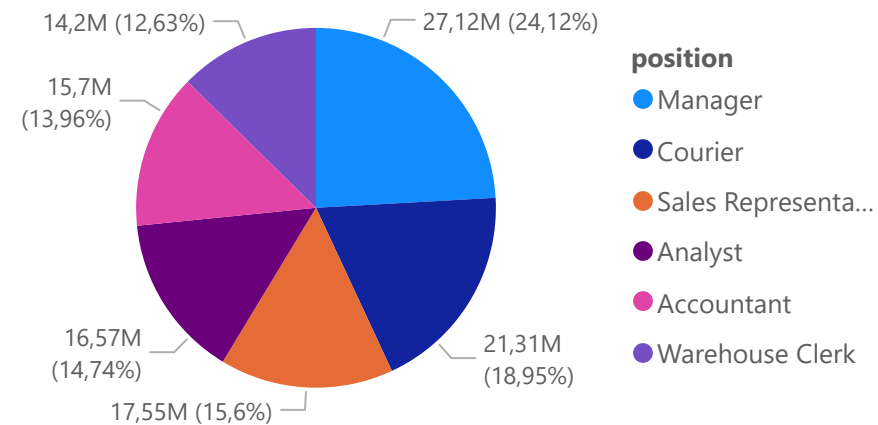


Revenue per Staff  
2,98M

## Position

- ☐ Accountant
- ☐ Analyst
- ☐ Courier
- ☐ Manager
- ☐ Sales Representative
- ☐ Warehouse Clerk

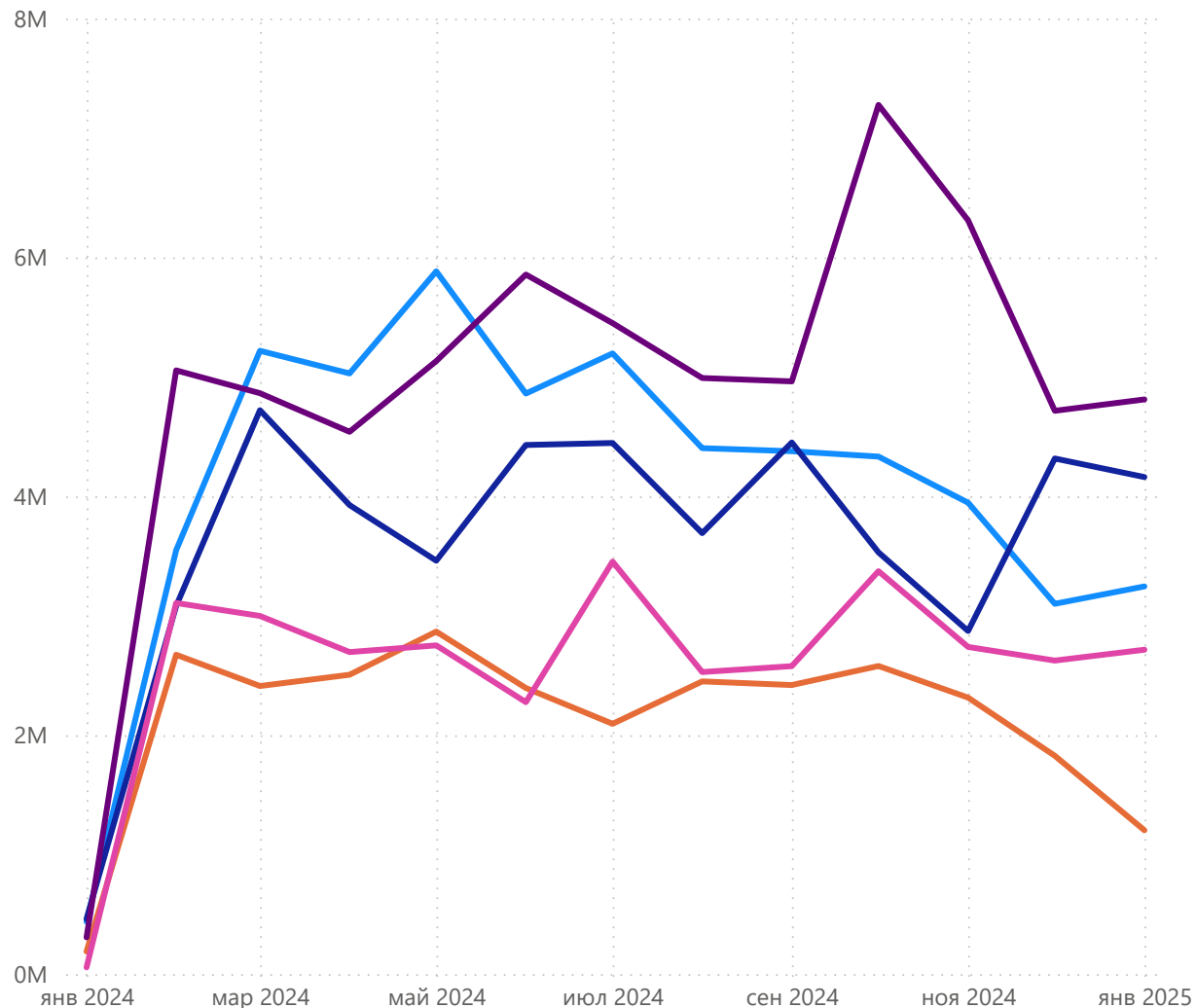
## Revenue by position





Sale amount by Category

category Accessories Clothing Cosmetics Electronics Household



Согласно визуализации, наблюдается значительное снижение объема продаж, начиная с октября 2024 года. Особенно это заметно в категориях Электроника и Аксессуары.

Возможные причины падения спроса:

**1. Сезонное снижение потребительской активности:**

После осеннего пика (начало учебного года, сезонные акции) спрос традиционно падает до начала предновогодней активности.

**2. Недостаточные маркетинговые кампании или скидки:**

Визуальный анализ показывает, что в этот период не наблюдается роста заказов (Инсайт 4), что может говорить о сниженной активности в рекламе или отсутствии стимулирующих акций.

**3. Конкуренция и смена предпочтений потребителей:**

Возможно, часть клиентов перешла к конкурентам, особенно если те предлагали более привлекательные условия доставки, цены или ассортимент.

**4. Проблемы с логистикой или остатками на складах:**

При одновременном анализе складских остатков и выручки видно, что в некоторых регионах упали продажи из-за нехватки товаров (Инсайт 4) — это говорит о неэффективном распределении запасов.



## Delivery Costs



**Высокие затраты на доставку наблюдаются в следующих случаях:**

### 1. Экспресс-доставка:

Вне зависимости от региона, экспресс-доставка демонстрирует самые высокие затраты. Например, для складов 2, 4, 5 и 6 затраты составляют 5.1K.

### 2. Регион Акмолинская область:

Для метода доставки "Самовывоз" (Pickup) затраты в Акмолинской области (склад 4) значительно выше остальных, достигая 8.5K.

### 3. Курьерская доставка:

В регионе Восточно-Казахстанская область курьерская доставка для складов 2, 5 и 6 также показывает высокие затраты в 2.9K.

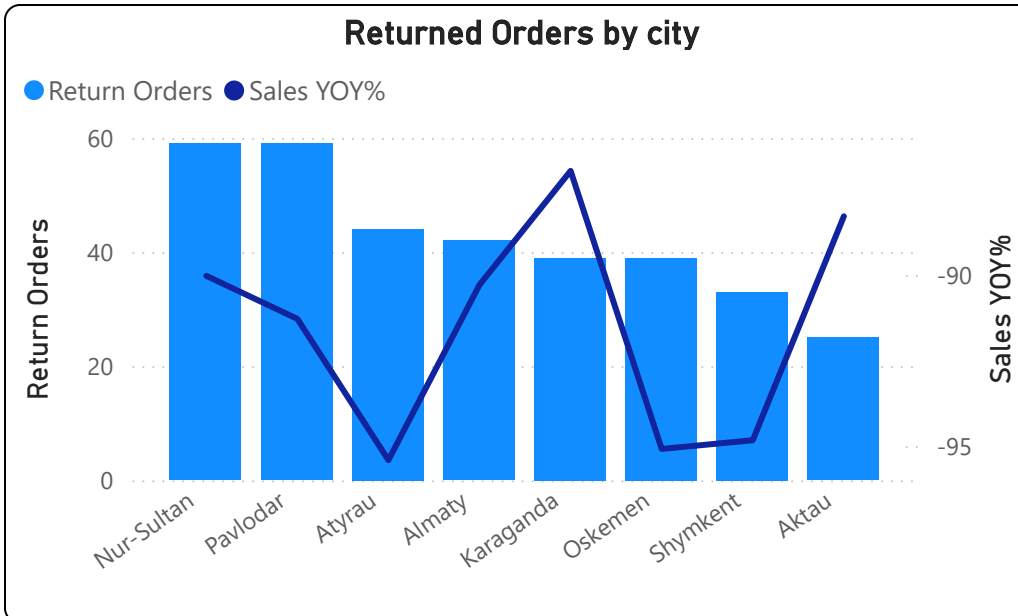
### 4. Стандартная доставка (отдельные случаи):

В регионе Карагандинская область стандартная доставка для склада 2 также имеет относительно высокие затраты в 3.6K.



# 17,00

Return Rate %



## 1.Высокий уровень возвратов:

17% - это значительный процент возвращенных заказов. Это может указывать на потенциальные проблемы с качеством товаров, несоответствием описаниям, проблемами с размерами, повреждениями при транспортировке или неудовлетворенностью клиентов по другим причинам.

## 2.Потенциальное влияние на прибыльность:

Высокий процент возвратов напрямую влияет на прибыльность компании. Затраты на обработку возвратов (логистика, проверка, восстановление или утилизация товара, возврат средств) снижают маржу.



### Весенний сезон (примерно февраль - май):

В этот период наблюдается значительный рост заказов, пик приходится на май. Рекомендуется увеличение складских запасов уже в январе-феврале, ориентируясь на уровни предыдущего года, чтобы обеспечить наличие товаров к весенним праздникам и общему росту спроса.

### Летний сезон (примерно июнь - август):

Заказы в летние месяцы остаются относительно стабильными. Нужно поддерживать средний уровень запасов, соответствующий спросу этого периода. Возможно небольшое увеличение для отдельных сезонных товаров, если это необходимо.

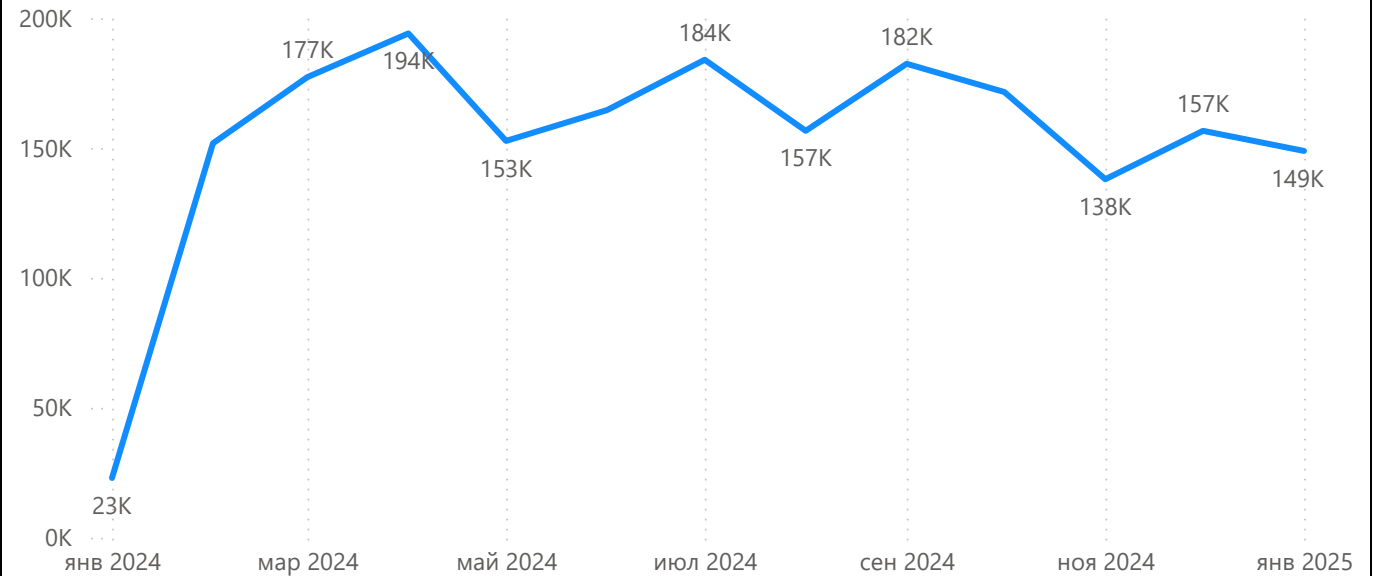
### Осенний сезон (примерно сентябрь - ноябрь):

В ноябре наблюдается заметный пик заказов, вероятно, связанный с распродажами. Нужно увеличивать запасы к концу сентября - началу октября, чтобы быть готовыми к этому пиковому спросу и избежать дефицита.

### Зимний сезон (примерно декабрь - январь):

Декабрь характеризуется высоким спросом в преддверии новогодних праздников, за которым следует резкий спад в январе. Нужно поддерживать максимальные запасы к декабрю, а затем оперативно снижать их в январе, учитывая падение заказов.

#### Orders by Month



#### Quantity in stock by Month

