

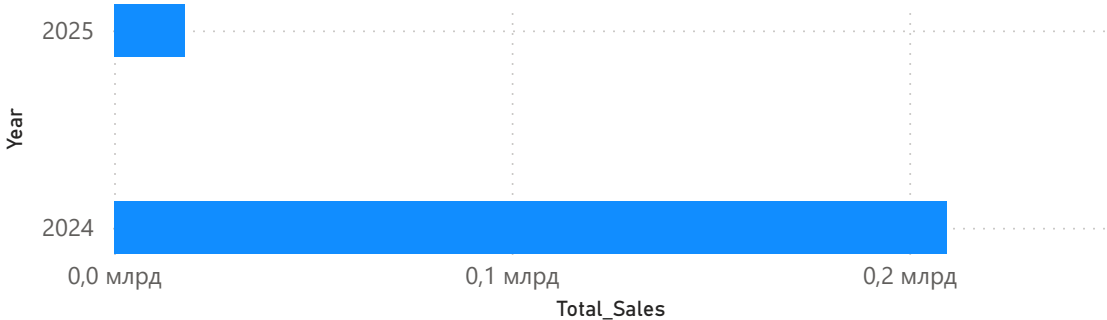
227,19 МЛН

Total_Sales

81,07

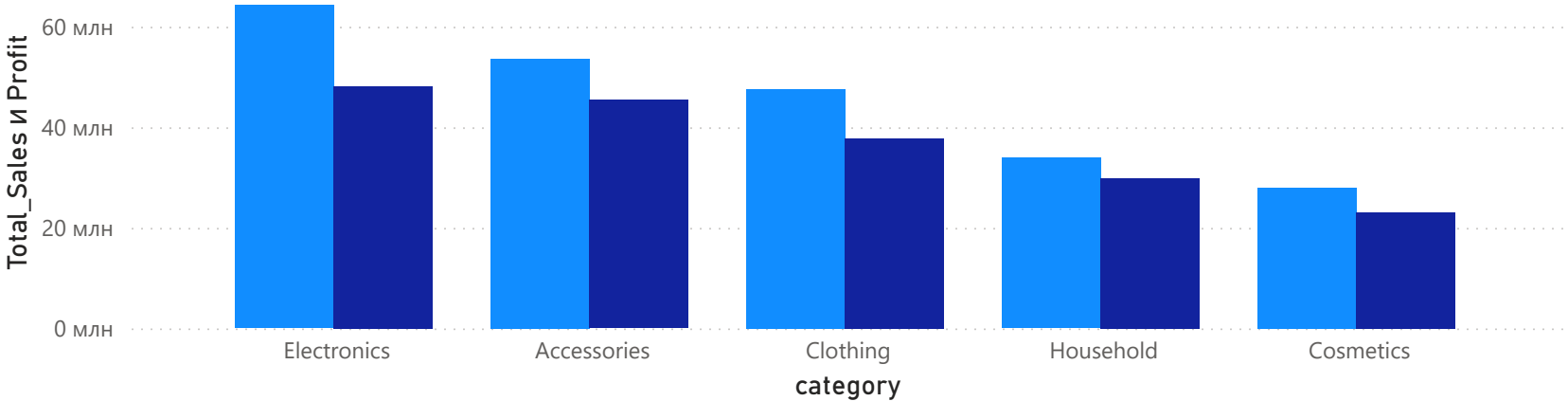
Profit_Margin

Total_Sales по Year



Total_Sales и Profit по category

Total_Sales Profit



status_name

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

Остатки на складах

warehouse_name	Сумма quantity_in_
Warehouse_1	1
Warehouse_10	1
Warehouse_2	1
Warehouse_3	1
Warehouse_4	
Across Basic	
Bank Pro	
Choice	
Class Pro	
Discuss Max	
Bcero	12

region	Столбец	shipping_method
Akmola Region	17 318,58	Pickup
Almaty Region	17 318,58	Courier Delivery
Almaty Region	17 318,58	Pickup
Almaty Region	17 318,58	Standard
East Kazakhstan Region	17 318,58	Courier Delivery
East Kazakhstan Region	17 318,58	Express
East Kazakhstan Region	17 318,58	Pickup
East Kazakhstan Region	17 318,58	Standard
Karaganda Region	17 318,58	Standard
Mangystau Region	17 318,58	Pickup
Pavlodar Region	17 318,58	Courier Delivery
Pavlodar Region	17 318,58	Pickup
Turkistan Region	17 318,58	Express
Turkistan Region	17 318,58	Pickup

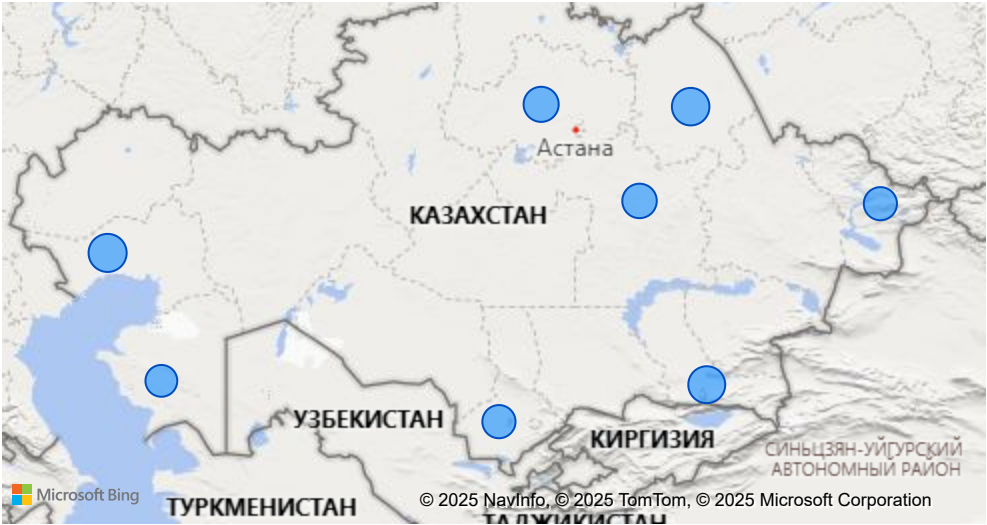
Сумма Столбец по warehouse_name



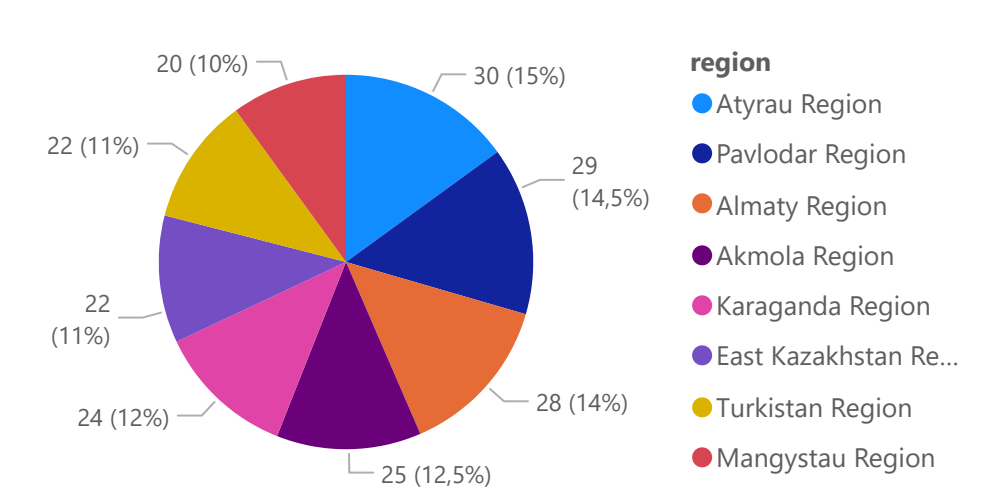
KPI

7,67

Количество client_id по region



Количество client_id по region



city	Количество order_id
Aktau	202
Almaty	264
Atyrau	296
Karaganda	253
Nur-Sultan	256
Oskemen	227
Pavlodar	292
Shymkent	210
Всего	2000

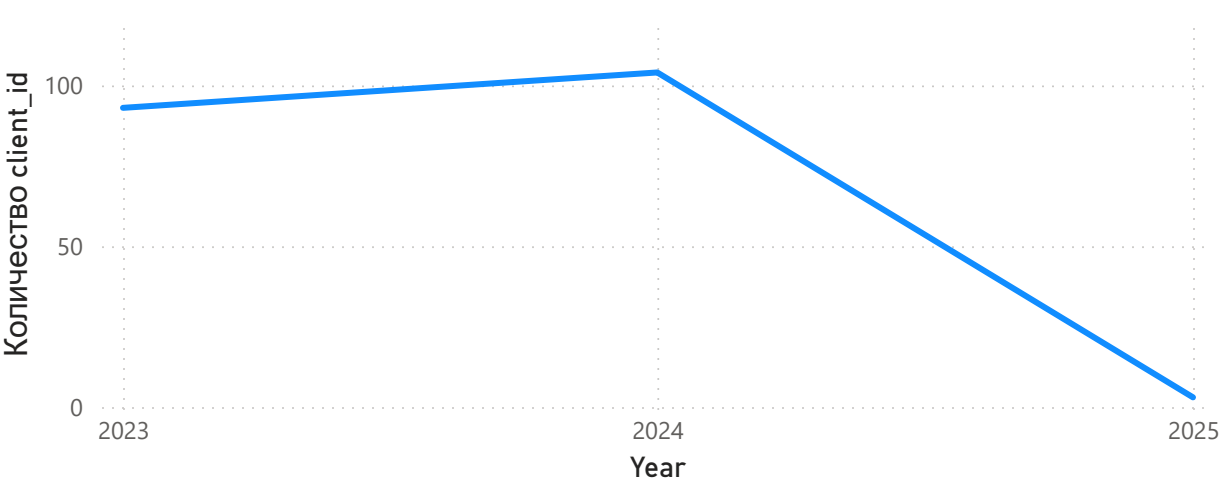
region	Total_Sales
Akmola Region	29 799 274,62
Almaty Region	30 494 602,14
Atyrau Region	33 370 446,64
East Kazakhstan Region	23 410 495,59
Karaganda Region	31 253 598,18
Mangystau Region	23 552 068,84
Pavlodar Region	32 943 657,77
Turkistan Region	22 369 868,31
Всего	227 194 012,09

Средняя сумма заказа

252,13 ТЫС.

AOV

Количество client_id по Year



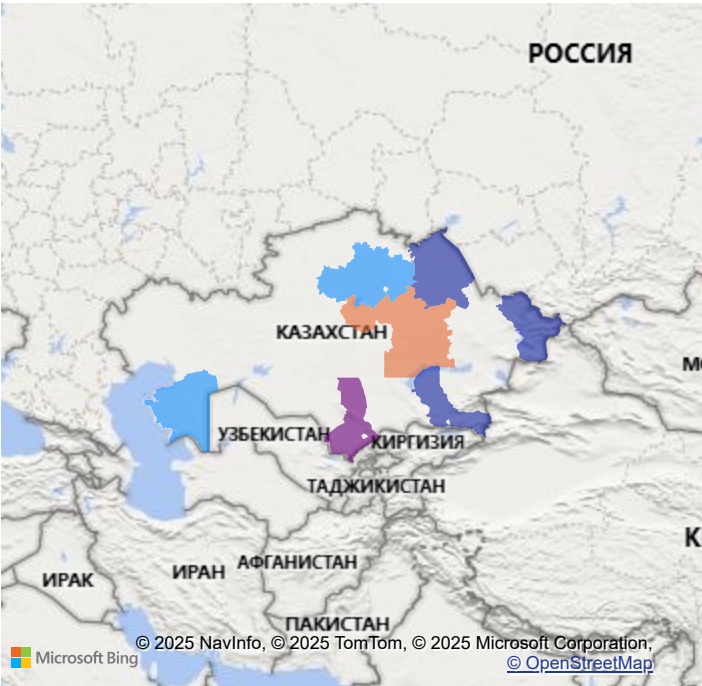
category	Total_Sales	Profit	Profit_Margin	Сумма Year
Household	33 890 418,70	29 827 604,48	88,01	902738
Всего	33 890 418,70	29 827 604,48	88,01	902738

- category
- Accessories
- Clothing
- Cosmetics
- Electronics
- Household

1. Снижение продаж в отдельных категориях.
Обнаруженная проблема: Визуализация «Продажи и прибыль» показала снижение продаж в категориях Cosmetics и Household.
Снижение может быть связано с сезонностью, ростом цен или увеличением возвратов.
Требуется анализ конкурентов (цены, акции).

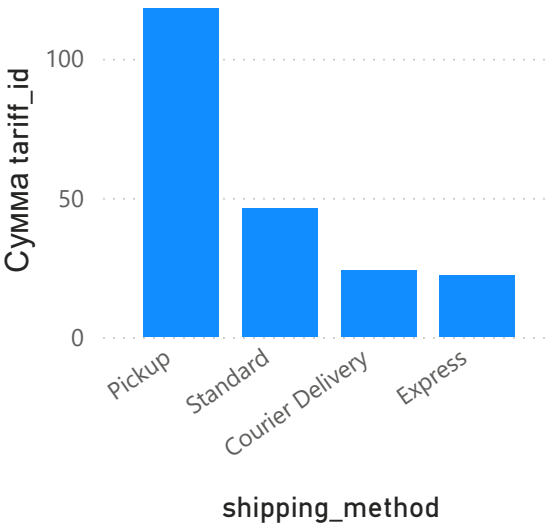
Сумма tariff_id и Сумма base_tariff по region и shipping_method

shipping_m... Courier ... Express Pickup Standard

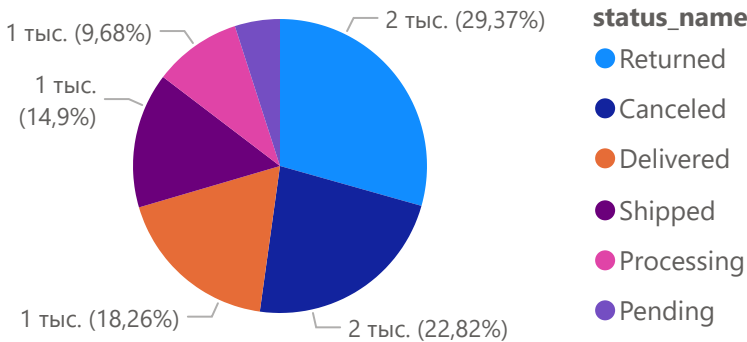


Данные по tariffs_and_shipping показали, что в некоторых регионах расходы на логистику превышают прибыль. Возможно, стоит пересмотреть тарифы или использовать альтернативные способы доставки. Оптимизация маршрутов и складских запасов может снизить затраты.

Сумма tariff_id по shipping_method

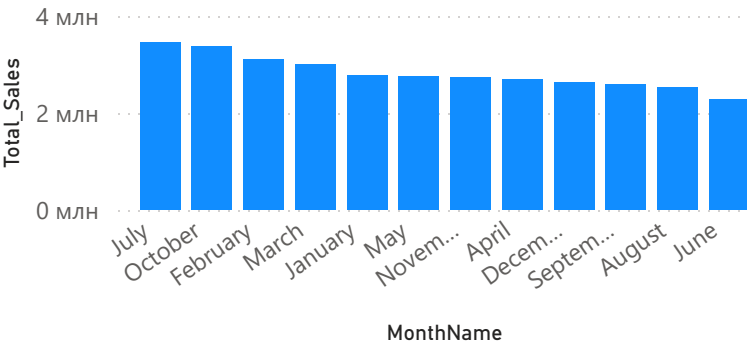


Возвраты



Предварительные причины возвратов- Если проблема в качестве, требуется анализ отзывов. Если возвраты связаны с логистикой – пересмотреть упаковку, проверять товары перед отправкой.

Total_Sales по MonthName



Динамика продаж показывает скачки в определённые периоды. В июле месяце виден рост продаж. Продажи по годам показывают, что продажи за 2024 год выше, однако 2025 год идет только 3 месяца. При необходимости увеличить запасы перед праздниками. Провести акции и маркетинговые кампании в ключевые сезоны.

Total_Sales по Year

