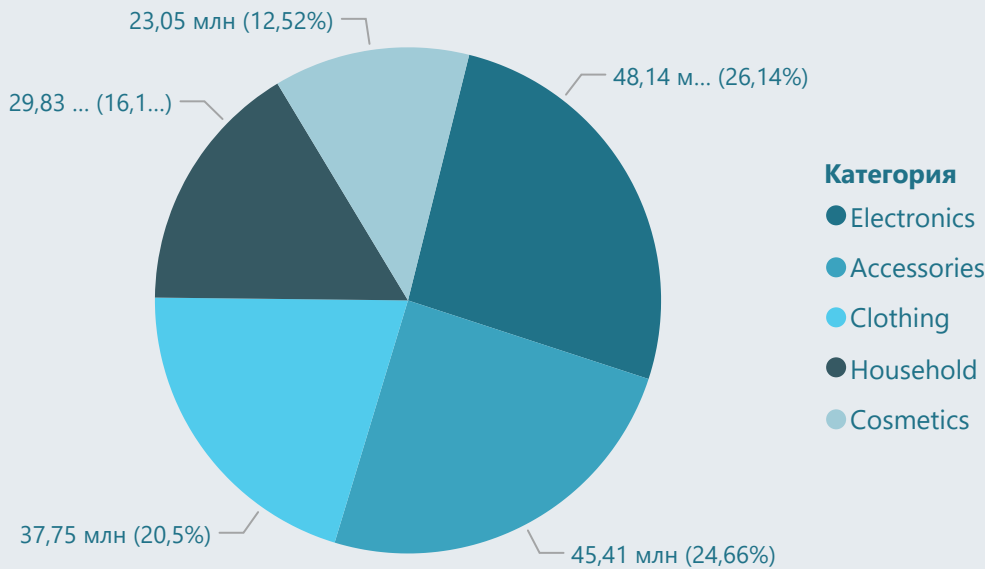


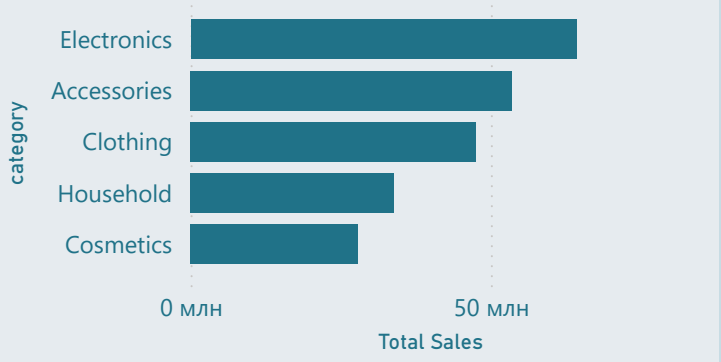
Продажи и прибыль

| | | | |
|---------------|---------------|------------|--------------|
| 227,19 млн | 43,01 млн | 184,19 млн | 0,81 |
| Общая выручка | Себестоимость | Прибыль | Доля прибыли |

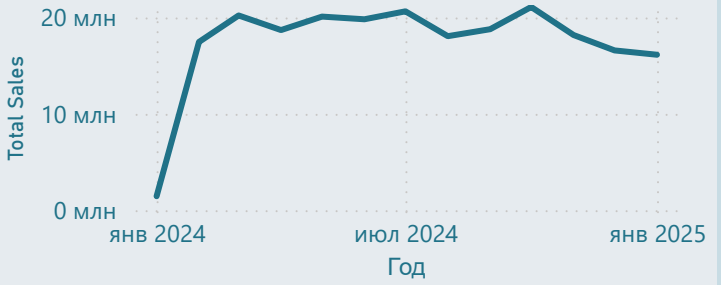
Выручка по категориям



Топ продаж по категориям



Топ продаж по Год и Месяц

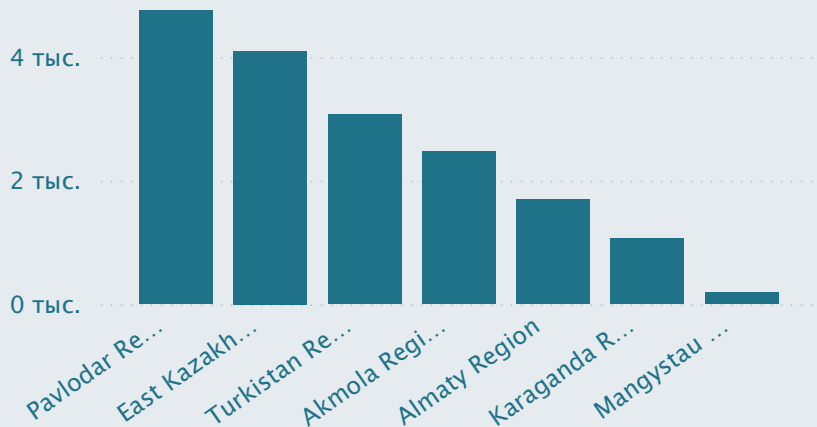


final
e-commerce
report

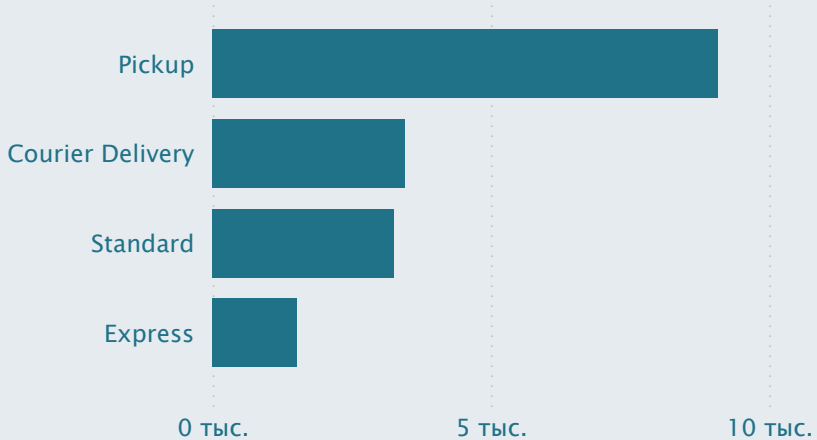
- Продажи и прибыль
- Логистика и склады
- Клиенты и регионы
- Сотрудники и эффективность

Логистика и склады

Тарифы на доставку



Метод доставки



298,29 МЛН
Выручка складов

17,32 ТЫС.
Доп. расходы на доставку

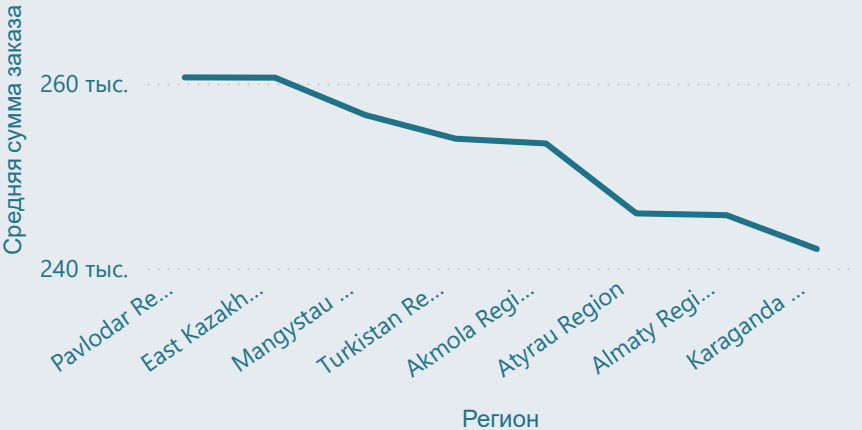
| warehouse_id | item_id | Сумма quantity_in_stock |
|--------------|---------|-------------------------|
| 2 | 1 | 864 |
| 3 | 1 | 169 |
| 4 | 1 | 299 |
| 6 | 1 | 400 |
| 7 | 1 | 58 |
| Всего | | 123842 |

Клиенты и регионы

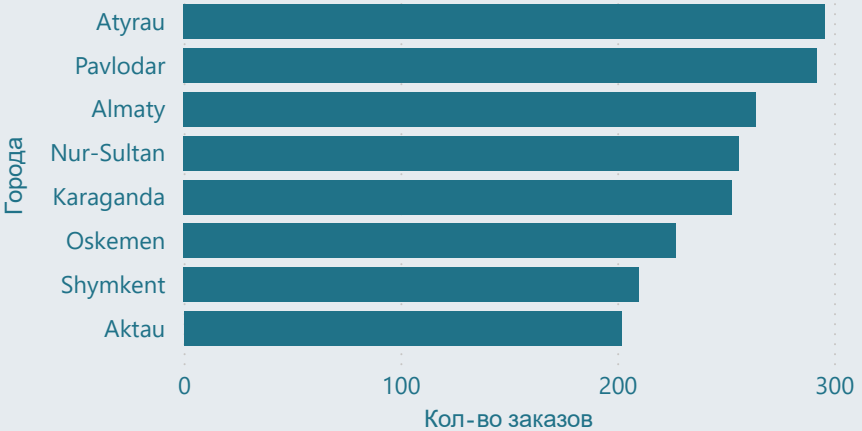
Количество клиентов по Регион



Средняя сумма заказа по Регион



Кол-во заказов по Города



Кол-во новых клиентов по Месяц



Сотрудники и эффективность

2,98 млн

Выручка на одного сотрудника

Должность



| Склад | Количество сотрудников | Зарплатный фонд |
|--------------|---------------------------|--------------------|
| Warehouse_7 | 18 | 6 032 183,79 |
| Warehouse_5 | 14 | 4 807 198,17 |
| Warehouse_2 | 13 | 4 574 976,26 |
| Warehouse_9 | 13 | 5 154 399,80 |
| Warehouse_1 | 11 | 3 482 233,82 |
| Warehouse_3 | 9 | 1 815 367,42 |
| Warehouse_6 | 7 | 2 067 441,58 |
| Warehouse_10 | 6 | 2 069 302,86 |
| Warehouse_4 | 5 | 2 140 932,96 |
| Warehouse_8 | 4 | 1 496 090,66 |
| Всего | 100 | 33 640 127,32 |

final e-commerce report

Продажи и прибыль

Логистика и склады

Клиенты и регионы

Сотрудники и
эффективность

Almaty 2025

Итоги

Продажи и прибыль

Общая выручка: 227,19 млн

Себестоимость: 43,01 млн

Прибыль: 184,19 млн

Доля прибыли: 0,81 (81%)

Наиболее прибыльные категории - Electronics и Clothing.
Продажи в течение года имеют небольшие колебания,
заметно снижение в конце периода анализа.

Клиенты и регионы

Лидеры клиентов по регионам: Atyrau, Pavlodar, Almaty.

Наименьшее число - Мангистау.

Средняя сумма заказа по регионам:

Макс. значение в Павлодар и ВКО, мин. в Караганда.

Атырау, Павлодар и Алматы получают основную часть заказов.

Количество новых клиентов по месяцам:

Пик притока - апрель; слабые месяцы - август и летний период.

Логистика и склады

Максимальные тарифы отмечены в регионах Павлодар и ВКО.

Минимальные в Мангистау.

Наиболее популярный метод - Pickup.

Courier Delivery и Standard используются существенно реже.

Выручка складов: 298,29 млн

Дополнительные расходы на доставку: 17,32 тыс.

Общий остаток: 123 842 единиц.

Сотрудники и эффективность

Выручка на одного сотрудника: 2,98 млн

Количество сотрудников по складам:

Лидеры по персоналу — Warehouse_7, Warehouse_5, Warehouse_2.

Зарплатный фонд по складам:

Общий ФОТ - 33,64 млн.

Максимальная нагрузка - на Warehouse_7, минимальная - на Warehouse_8.

Распределение по должностям:

Основные роли - Accountant, Analyst, Courier, Manager, Sales, Warehouse workers.

final e-commerce report

Продажи и прибыль

Логистика и склады

Клиенты и регионы

Сотрудники и
эффективность

Almaty 2025

Итоги

1. Продажи и прибыль

- Электроника и одежда - драйверы выручки.
- В конце периода заметно снижение продаж - вероятно сезонность или падение спроса.
- Высокая маржинальность (81%) говорит о сильной товарной политике.

2. Логистика

- Высокая стоимость доставки в Павлодар и ВКО снижает рентабельность.
- Сильная зависимость от метода Pickup - возможный риск, если клиенты предпочтут другие способы.

Рекомендации:

- Пересмотреть тарифные условия в дорогих регионах.
- Оптимизировать маршруты для Courier Delivery.

3. Складские остатки

- Большие остатки на отдельных складах - риск заморозки оборотных средств.
- Возможны несбалансированные поставки между складами.

Рекомендации:

- Внедрить регулярное перераспределение товара между складами.
- Провести ABC/XYZ анализ по SKU.

4. Клиенты и регионы

- Самые перспективные регионы: Атырау, Павлодар, Алматы.
- В Караганда и Мангистау наблюдается спад - вероятно, связано с дорогой доставкой.

Рекомендации:

- Усилить локальный маркетинг в отстающих регионах.
- Провести акционные кампании для возврата клиентов.

5. Сотрудники

- Warehouse_7 и Warehouse_5 требуют оптимизации ФОТ.
- Высокая продуктивность (2,98 млн на сотрудника) - сильная сторона компании.

Рекомендации:

- Анализировать нагрузку по ролям - возможно перераспределить обязанности.
- Рассмотреть автоматизацию складских процессов.