

final
e-commerce
report

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

Almaty 2025

Продажи и прибыль

227,19 млн

Общая выручка

43,01 млн

Себестоимость

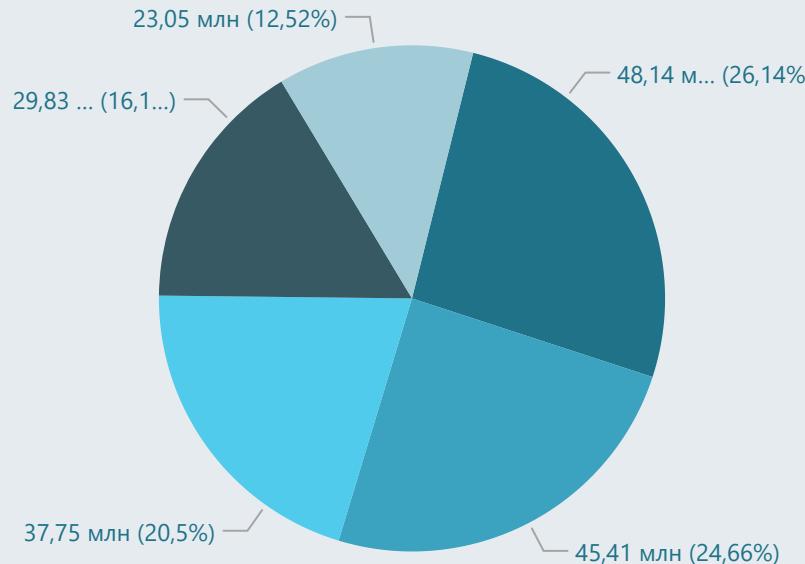
184,19 млн

Прибыль

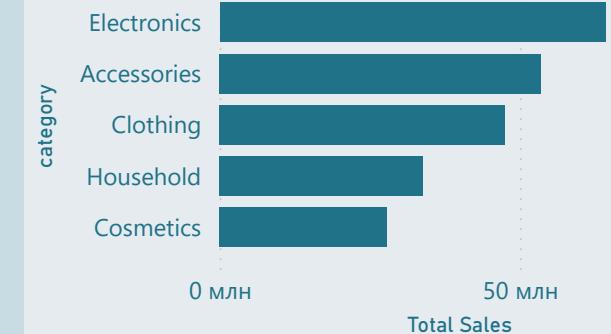
0,81

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

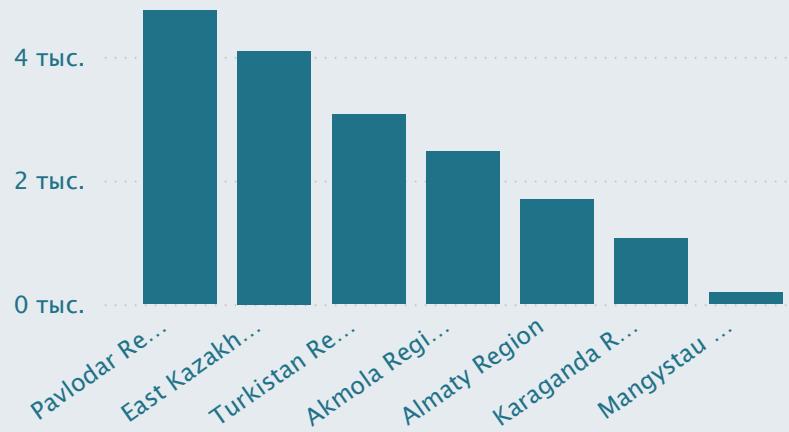
Клиенты и регионы

Сотрудники и
эффективность

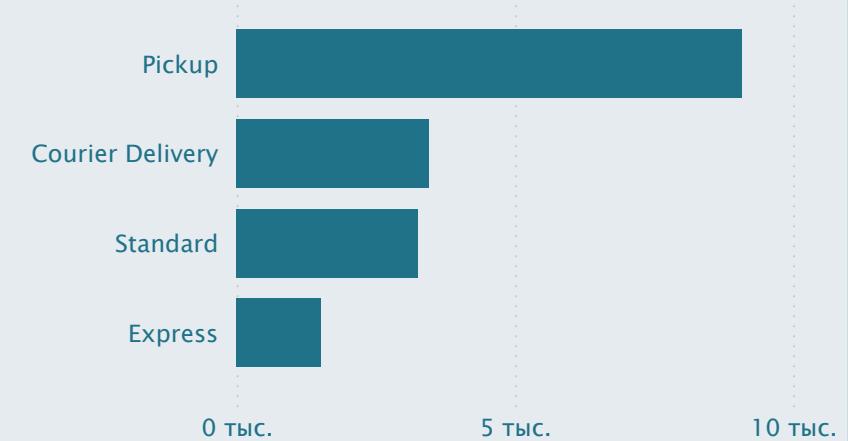
Almaty 2025

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

final e-commerce report

Продажи и прибыль

Логистика и склады

Клиенты и регионы

Сотрудники и
эффективность

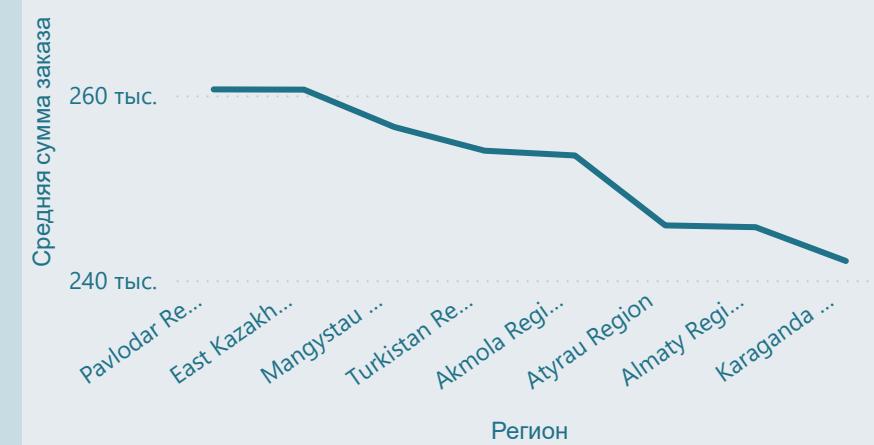
Almaty 2025

Клиенты и регионы

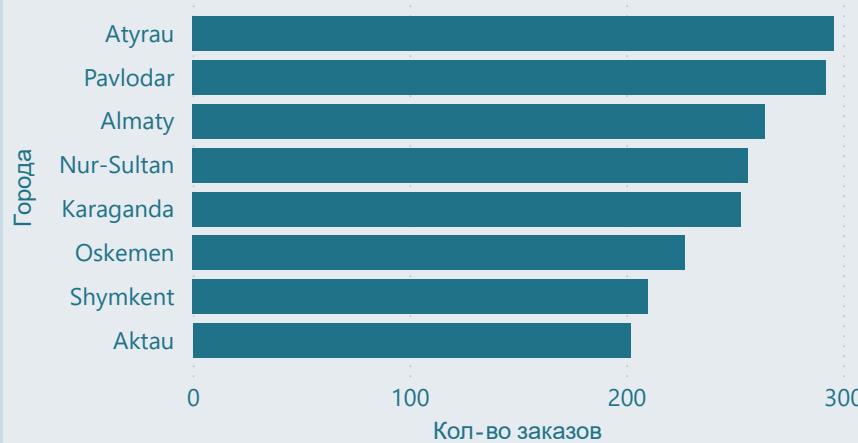
Количество клиентов по Регион



Средняя сумма заказа по Регион



Кол-во заказов по Города



Кол-во новых клиентов по Месяц



final
e-commerce
report

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

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.

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.

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.

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

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.