Продажи и прибыль

Total Cost

43,01 млн

Total Sales

227,19 млн

Profit

184,19 млн

Profit Margin %

0,81

Топ-5 категорий по продажам/прибыли



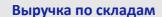


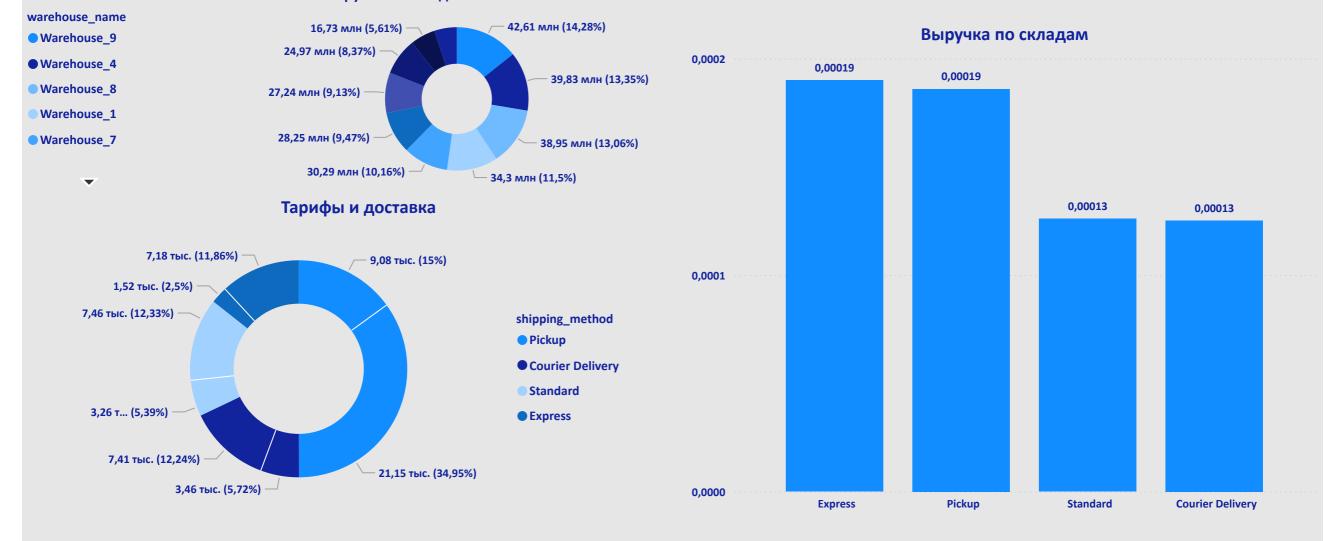
Фильтр по статусу заказа

Логистика и склады

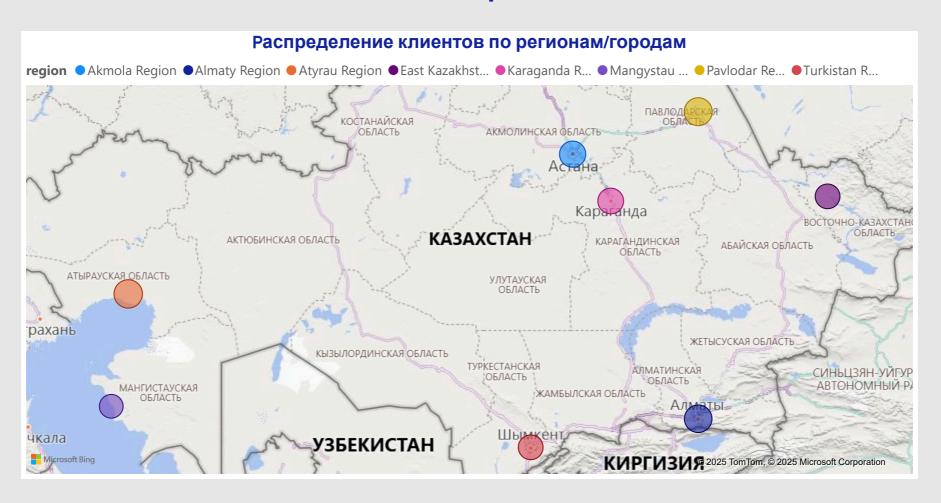
Остатки на складах

warehouse_id	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	3
1		199	44	151	367	295	194	296			120	649	54	388	207		85	410	155	438	319	469	301		112	328	58	173	950		4
2	864	396	438	822	304	47			19	574		747	1241	411		149	353	226		504		389		835		99	6	471			
3	169	348	638		260		911	518			342	842		601	566	176		232	508	394		860	429		524		165	39			9
4	299		1348	564	695	199		195		311	419		41		454	220	230	365	463		41					563	171			12	4
5				540	376	302	198		498	879			81		239		20		505				449		380	187				506	6
6	400	411		825	374		124	472			1	148			270	456	400	245					130		956		1	459	403	205	4
7	58	754		47	371				140		449		608			42	421	77	427	291	476			466	246	375	172			16	4
8	132	354		269	9	696			407		411	57	560	206		415					469	134			395	473	534				
9	47		196		337	199		203	448	693	474		164	321		701		396		473	90	265		381	770	250	870		269		6
10	56	76	856	212		1198	362	259		375	263				353	617	207	39	384	474	121	393	658	550	1186			443	120	332	5.
Bcero	2025	2538	3520	3430	3093	2936	1789	1943	1512	2832	2479	2443	2749	1927	2089	2776	1716	1990	2442	2574	1516	2510	1967	2232	4569	2275	1977	1585	1742	1071	44



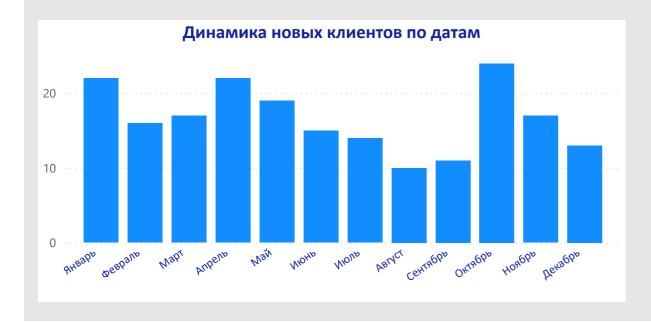


Клиенты и регионы

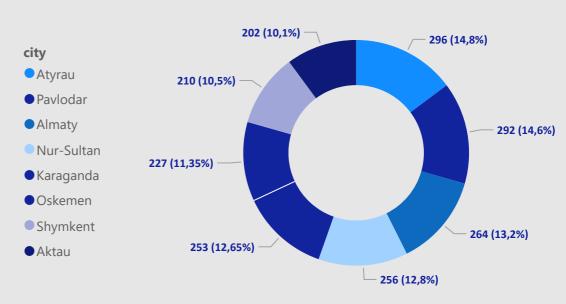


144,43 тыс.

Средняя сумма заказа

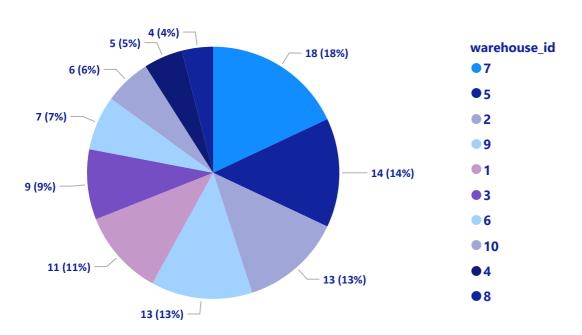


Количество заказов в разрезе городов



Сотрудники и эффективность

Кол-во сотрудников по складам



0,17 Возврат на 100 заказов

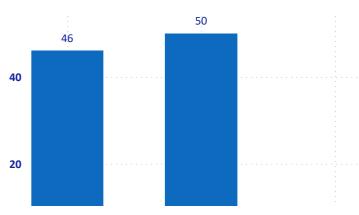
33,64 млн

Зарплатный фонд

2,98 млн

RevenuePerEmployee

Динамика приёмов



5050 Кол-во позиции



Выводы:

Падение продаж:

Продажи снизились в категориях Одежда и Электроника с конца 2024 года. Возможные причины: меньше спроса, конкуренция, неактуальные товары. Советы: пересмотреть цены и ассортимент.

Возвраты:

Возвраты составляют 13%, больше всего — в категории Одежда и регионах Юг, Центр. – Можно оптимизировать доставку и пересмотреть методы.

Сезонность:

Продажи растут в марте, ноябре и декабре — нужны запасы и ресурсы заранее. Совет: готовиться к пикам заранее, усиливать склад и доставку.

Рекомендации:

Следить за маржой по регионам.

Улучшить качество товаров и сервиса.

Использовать визуализации в Power BI для отслеживания ключевых показателей.