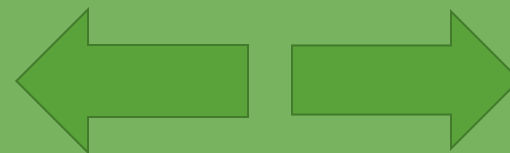




«Продажи и прибыль»



43,49 млн

Total Sales

7,56 млн

Total Cost

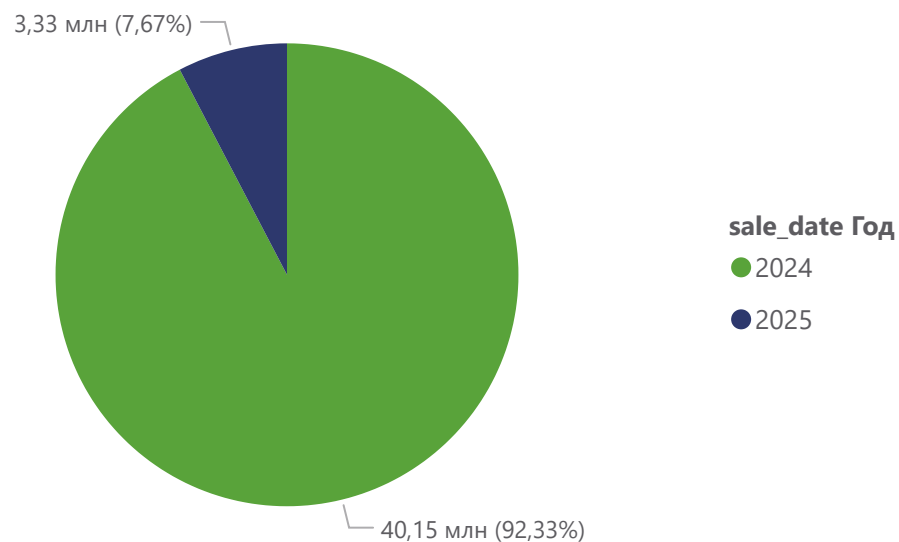
35,92 млн

Profit

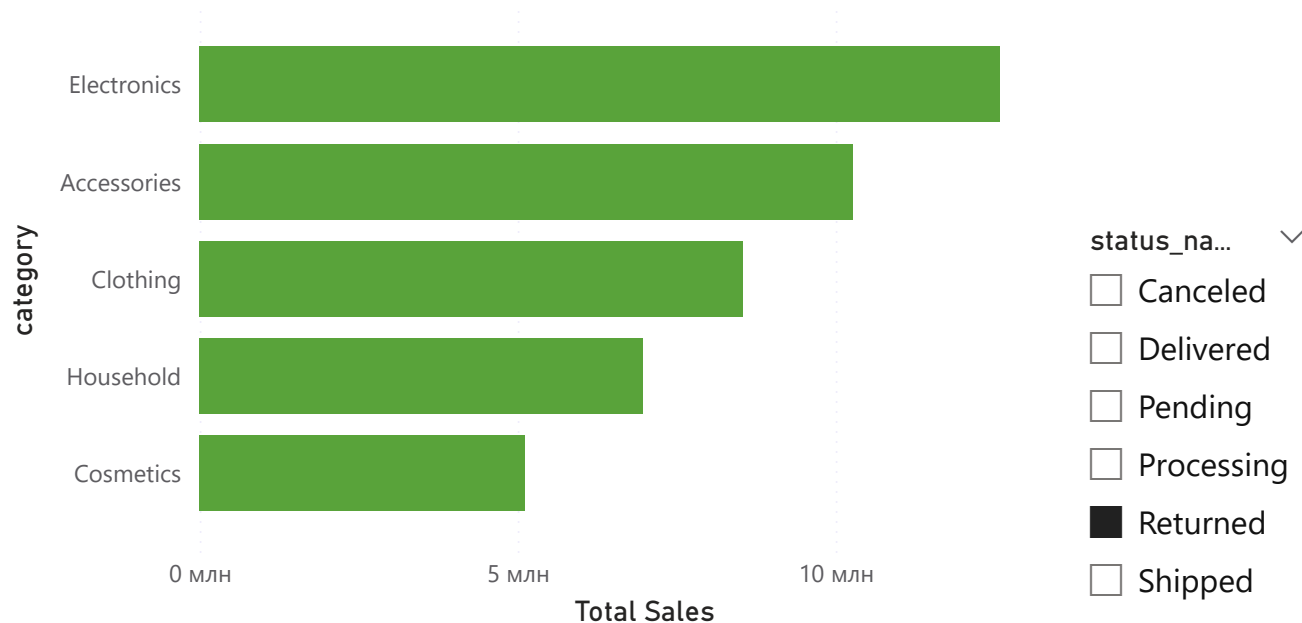
0,83

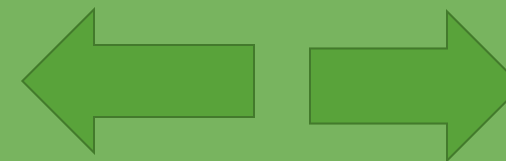
Profit Margin %

Total Sales по Год



Total Sales по category

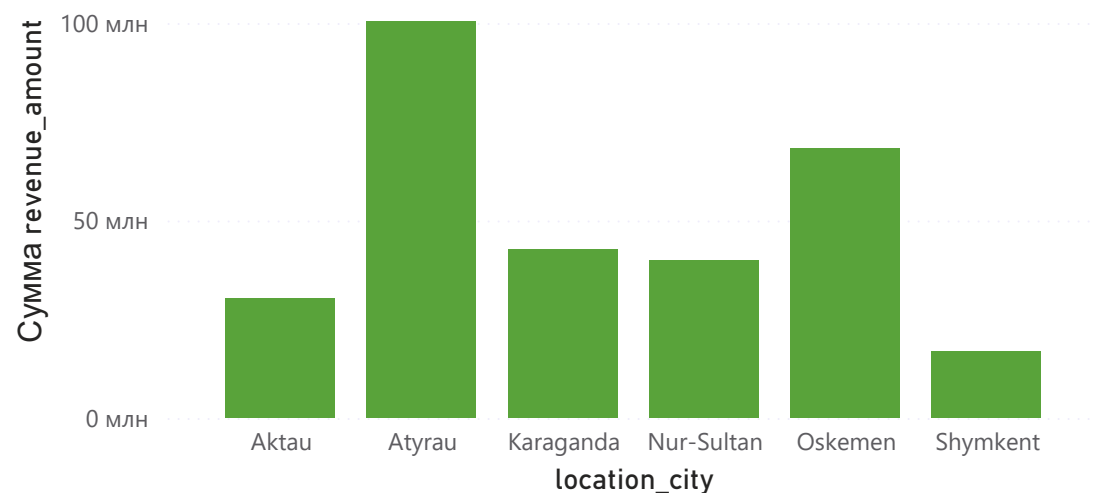




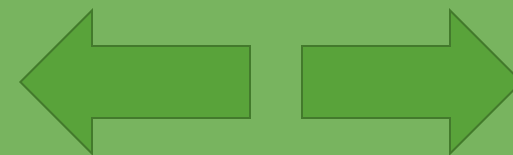
location_city	Accessories	Clothing	Cosmetics	Electronics	Household	Bcero
Aktau	3577	1568	1301	2468	1265	10179
Atyrau	7382	7873	4193	14619	3924	37991
Karaganda	2685	2070	1512	4214	2866	13347
Nur-Sultan	3057	931	454	3214	2322	9978
Oskemen	8236	6369	3928	12274	5708	36515
Shymkent	1579	3883	3206	4138	3026	15832
Bcero	26516	22694	14594	40927	19111	123842

shipping_method	region	Сумма base_tariff
Courier Delivery	Almaty Region	2 605,97
Courier Delivery	East Kazakhstan Region	2 404,14
Courier Delivery	Pavlodar Region	2 398,74
Express	East Kazakhstan Region	4 282,50
Express	Turkistan Region	2 896,85
Pickup	Akmola Region	6 066,41
Pickup	Almaty Region	736,99
Pickup	East Kazakhstan Region	3 565,50
Pickup	Mangystau Region	4 417,99
Pickup	Pavlodar Region	4 274,02
Bcero		43 203,06

Сумма revenue_amount по location_city

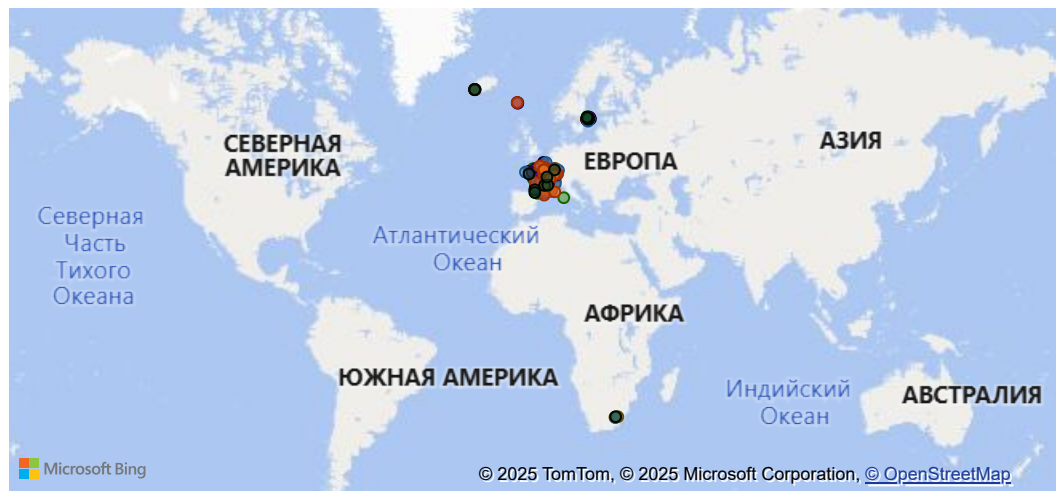


0,02
Shipping to Revenue Ratio (%)



client_id и region

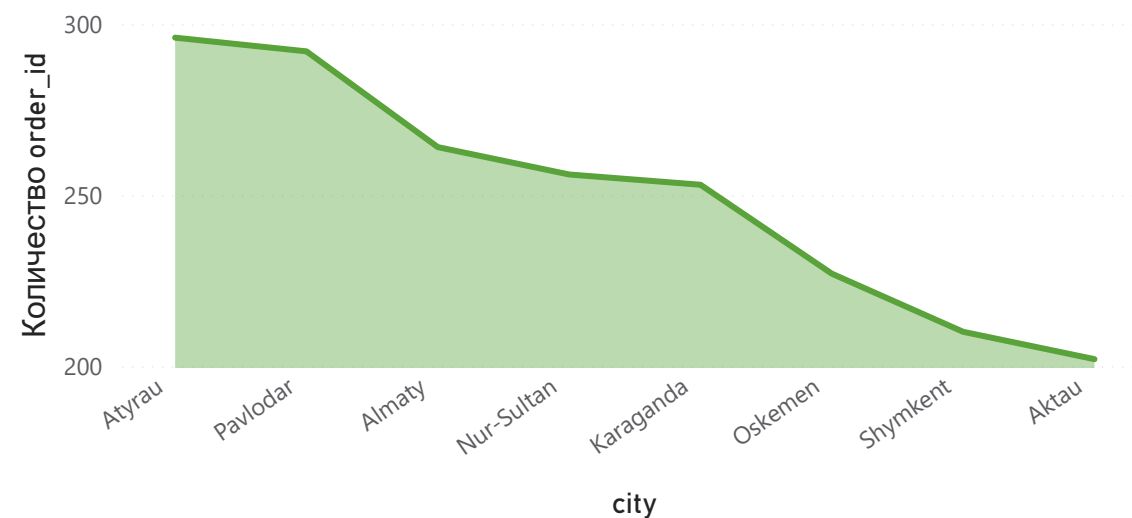
region ● Akmola ... ● Almaty ... ● Atyrau R... ● East Kaz... ● Karagan... ● Mangys...



252,13 ТЫС.

Average Order Value

Количество order_id по city

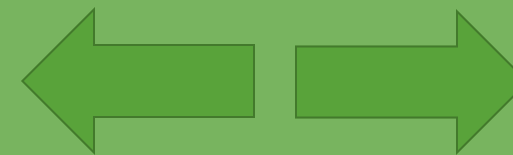


Количество client_id по Месяц





«Сотрудники и эффективность»



warehouse_name	Количество staff_id
Warehouse_1	11
Warehouse_10	6
Warehouse_2	13
Warehouse_3	9
Warehouse_4	5
Warehouse_5	14
Warehouse_6	7
Warehouse_7	18
Warehouse_8	4
Warehouse_9	13
Всего	100

warehouse_name	Revenue per Staff
Warehouse_1	3 118 358,30
Warehouse_10	4 540 766,84
Warehouse_2	1 920 391,43
Warehouse_3	1 858 856,15
Warehouse_4	7 965 678,72
Warehouse_5	1 079 544,66
Warehouse_6	4 036 147,08
Warehouse_7	1 682 910,51
Warehouse_8	9 737 367,49
Warehouse_9	3 277 695,35
Всего	2 982 882,83

33,64 МЛН

Total Salary Fund

position

☐ Accountant

☐ Analyst

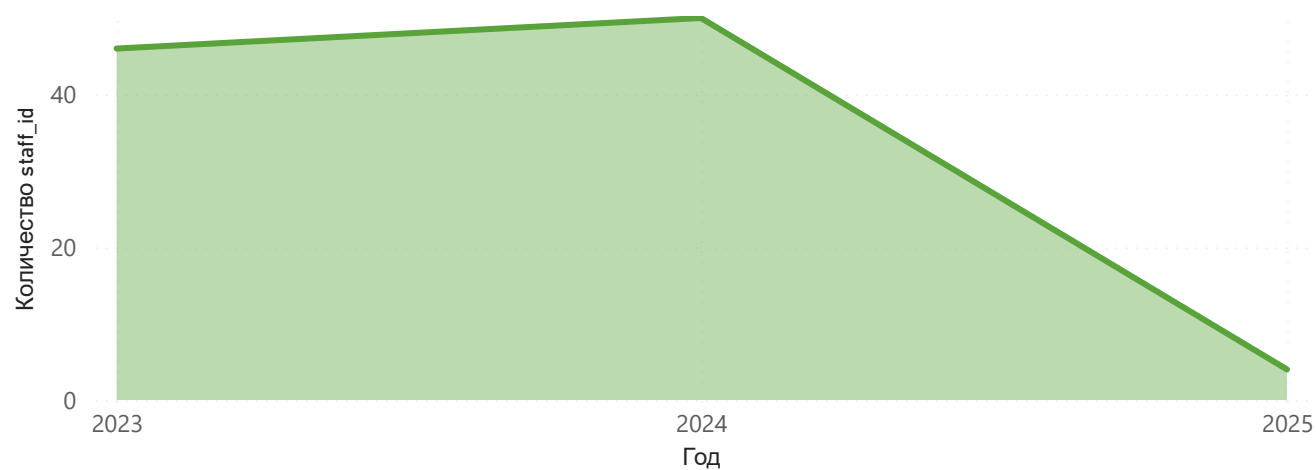
☐ Courier

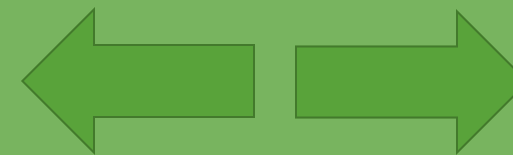
☐ Manager

☐ Sales Representative

☐ Warehouse Clerk

Количество staff_id по Год





• Снижение продаж по категориям (страница 1)

- На графике "Total Sales по Год" замечен **резкий спад продаж в 2025 году** по сравнению с 2024 (в разы меньше).
- По категориям:
 - **Electronics и Accessories** — лидеры продаж.
 - **Clothing, Household и Cosmetics** — имеют **существенно меньшие объемы**, что может сигнализировать о падении спроса или низкой активности маркетинга.
- **Рекомендация:** провести анализ причин падения (сезонность, возвраты, конкуренты), особенно по Clothing и Cosmetics.

Высокие логистические затраты (страница 2)

- Некоторые регионы (например, **Akmola Region, Pavlodar Region**) имеют **высокие значения base_tariff**, особенно при методе **Pickup**, что необычно.
- KPI "Shipping to Revenue Ratio" — **0,02**, то есть доставка съедает около 2% выручки — в норме. Но важно смотреть **по регионам и методам**.
- **Рекомендация:** рассмотреть **оптимизацию логистики** в регионах с высокими затратами — возможно, заменить Pickup на более выгодные методы.

Сезонность и новые клиенты (страница 3)

- На диаграмме «Количество client_id по Месяц» видно, что **пик регистрации — в апреле и январе**, далее идет спад.
- Это может указывать на **сезонный спрос**, особенно в первой половине года.
- **Рекомендация:** к этим месяцам **усилить запасы на складах и подготовить маркетинг**, особенно по успешным категориям.

Эффективность персонала (страница 4)

- По показателю **Revenue per Staff** видно, что **Warehouse_1 и Warehouse_10** — самые эффективные (более 3 млн на сотрудника).
- **Warehouse_9** сильно отстает, несмотря на 13 сотрудников.
- **Рекомендация:** пересмотреть загрузку и эффективность Warehouse_9, возможно, перераспределить заказы.

Выручка и маржа

- **Profit Margin % = 0.83**, то есть **83% от выручки — это прибыль** после себестоимости. Очень высокий показатель.