

Выручка

Себестоимость

Прибыль

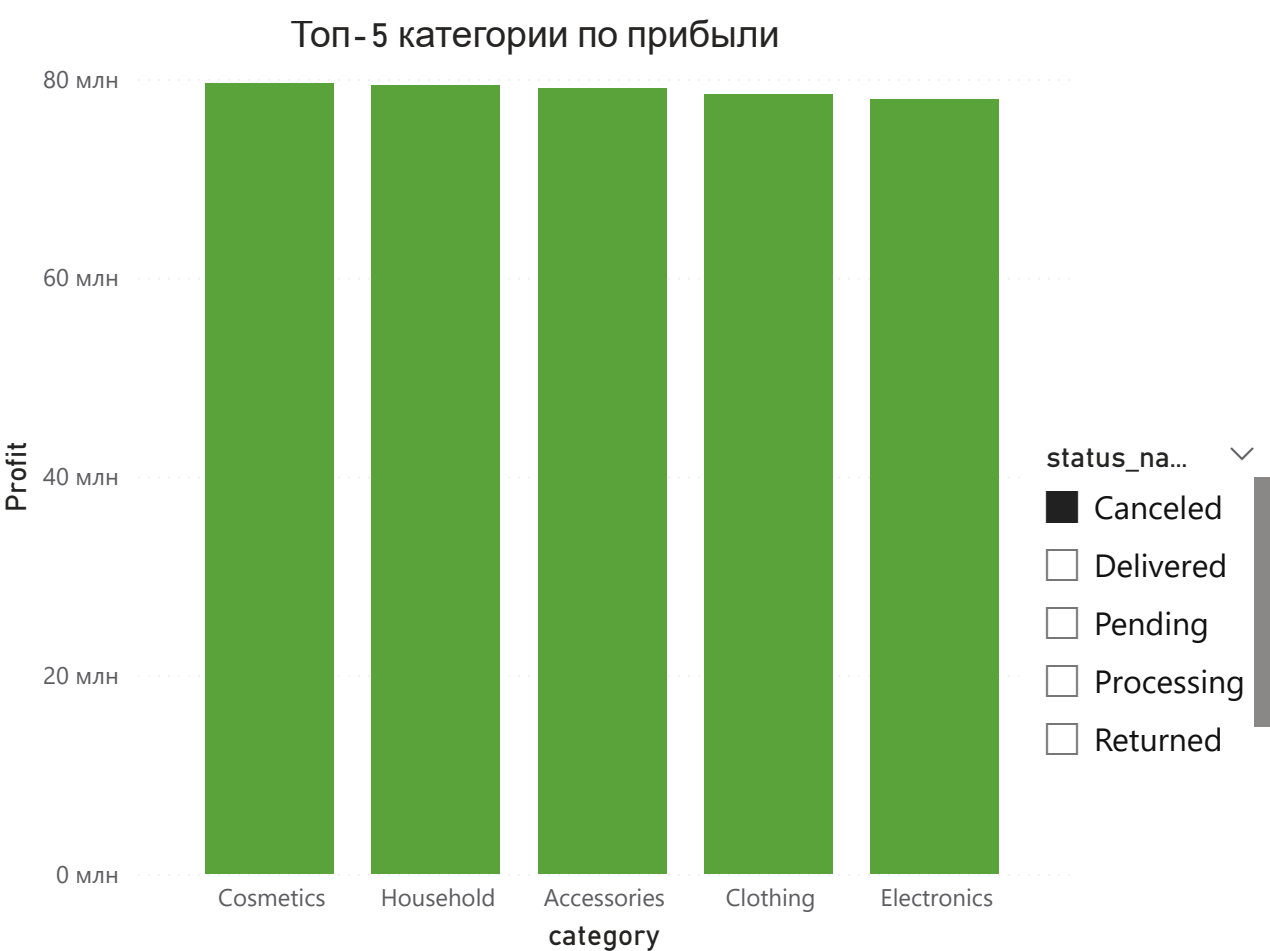
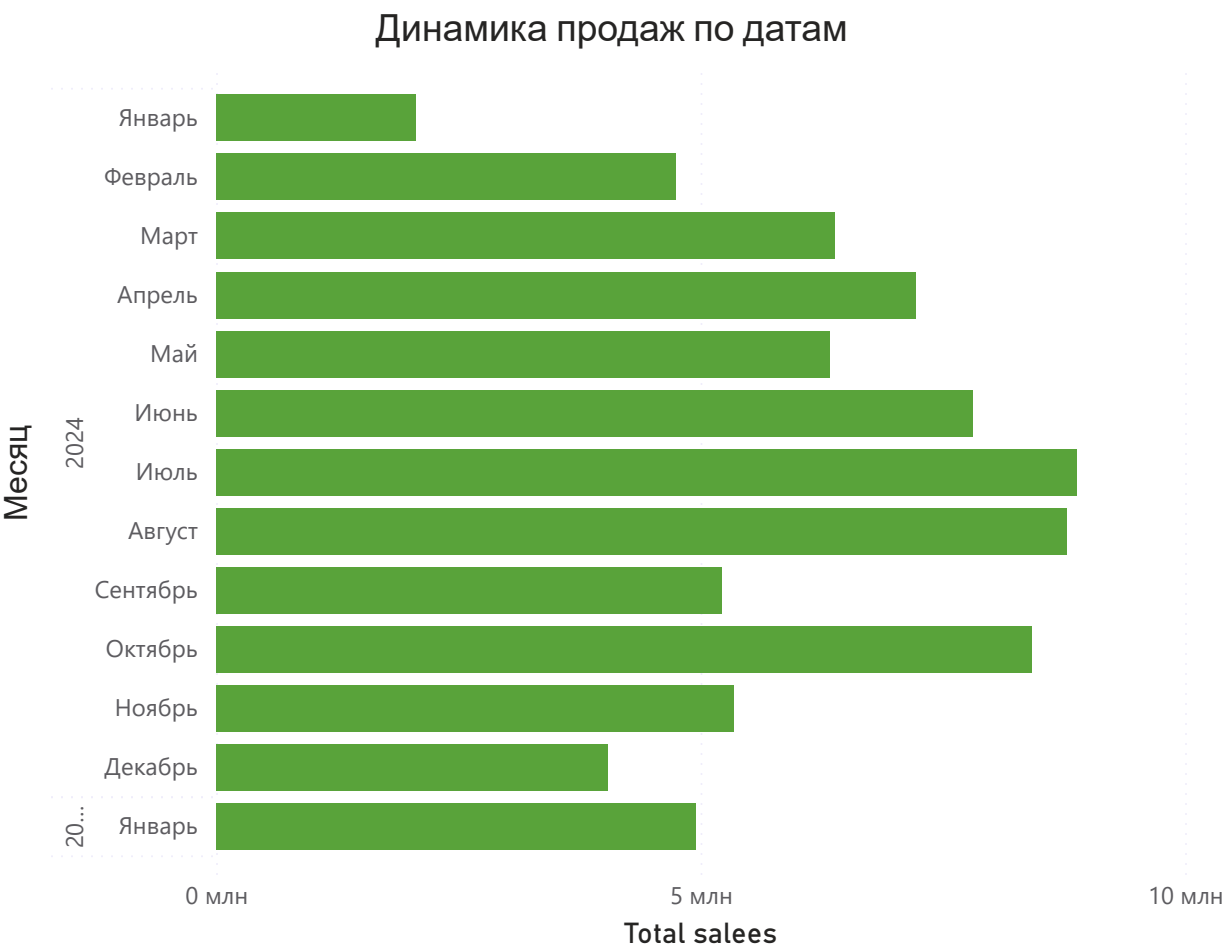
Маржа

80,16 млн
Total sales

6,53 млн
Cost

73,63 млн
Profit

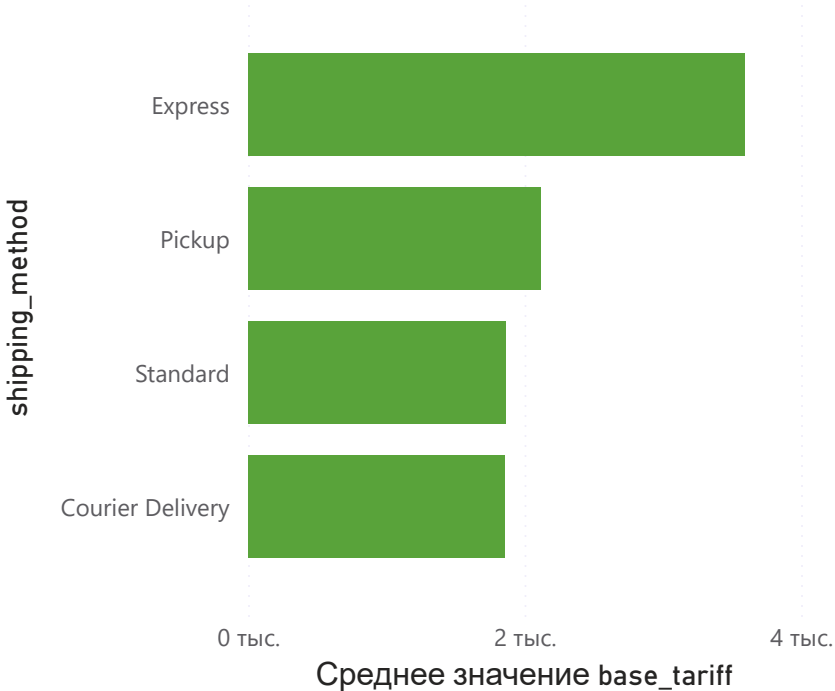
0,92
Profit Margin



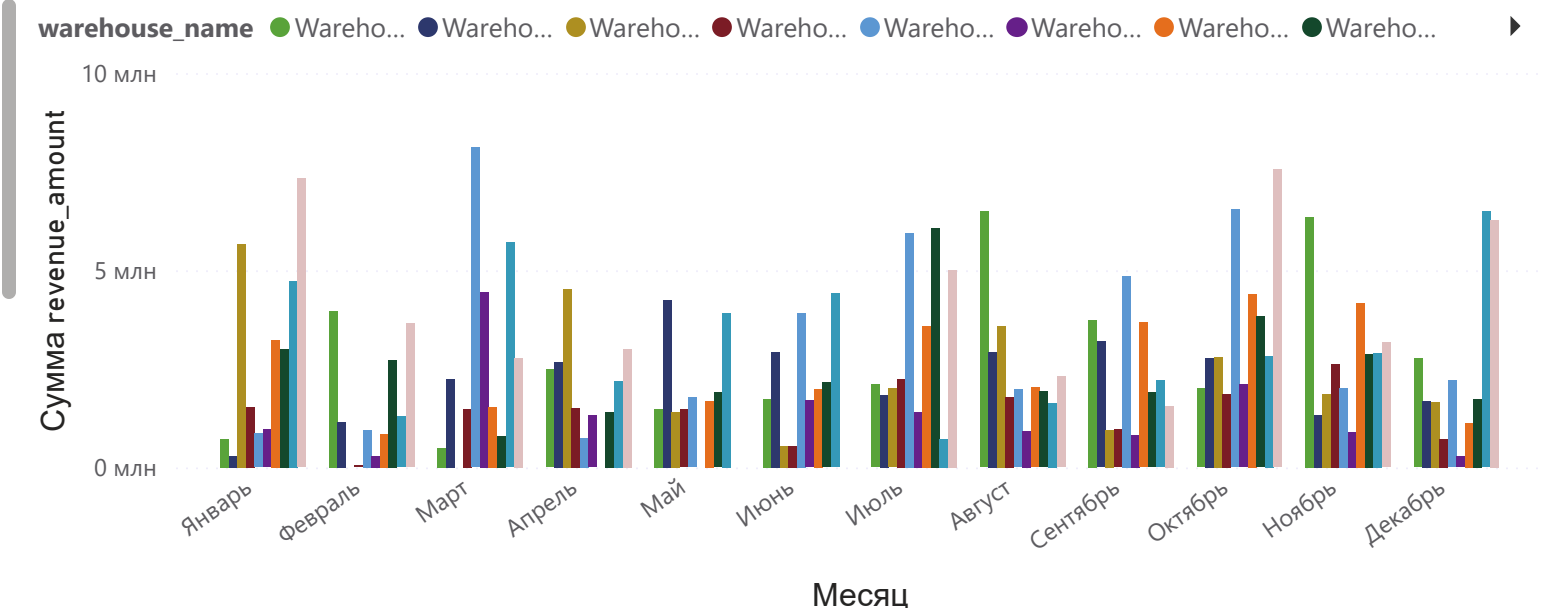
Остатки на складах

warehouse_id	Сумма quantity_in_stock
<div><div></div><div>1</div></div>	10895
<div><div></div><div>2</div></div>	14586
<div><div></div><div>3</div></div>	15832
<div><div></div><div>4</div></div>	9978
Action Figure	605
Bed	609
Board Game	1348
Camera	195
Dining Table	563
Drone	199
Jacket	579
Microwave	643
Refrigerator	666
Всего	123842

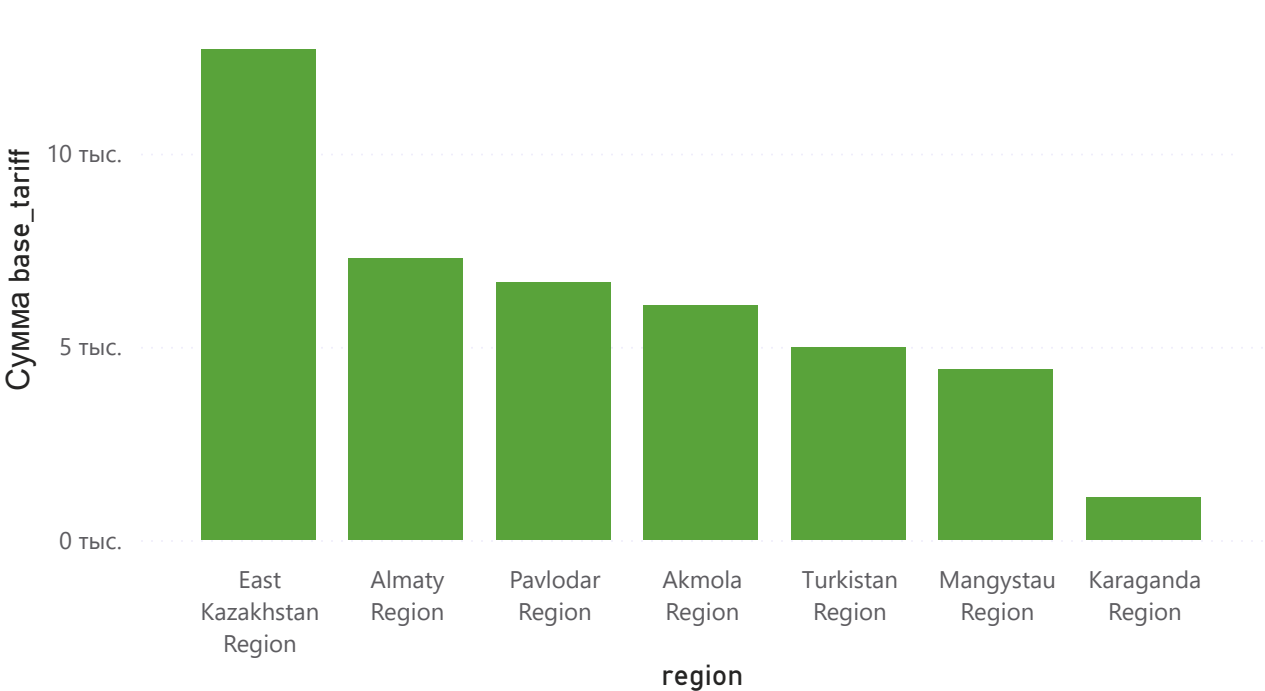
Тарифы и доставка



Выручка по складам



Доставка в разных регионах

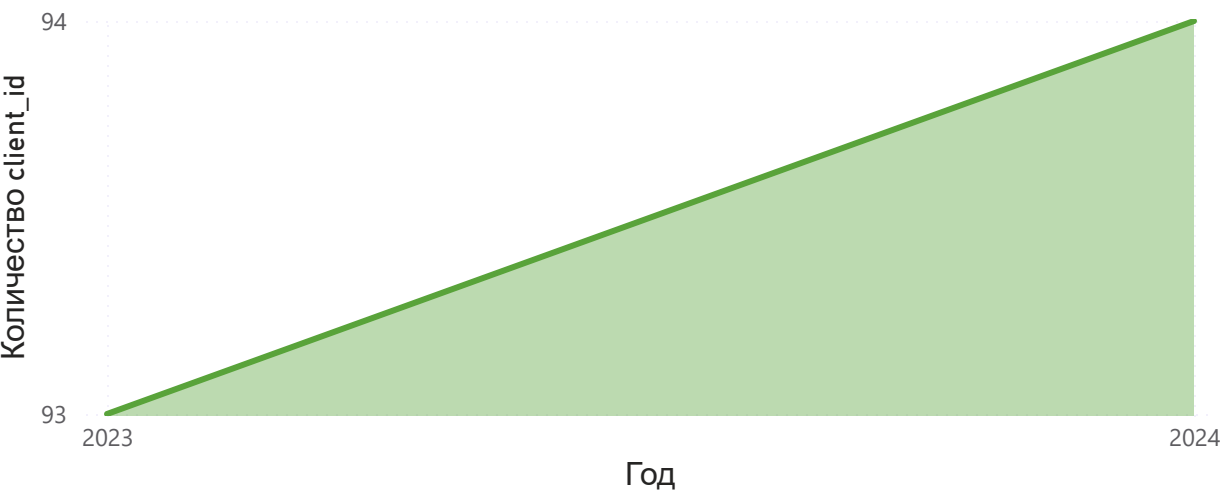


KPI

0,01%

DeliveryToRevenueRatio

Динамика новых клиентов



registration_date

01.02.2023

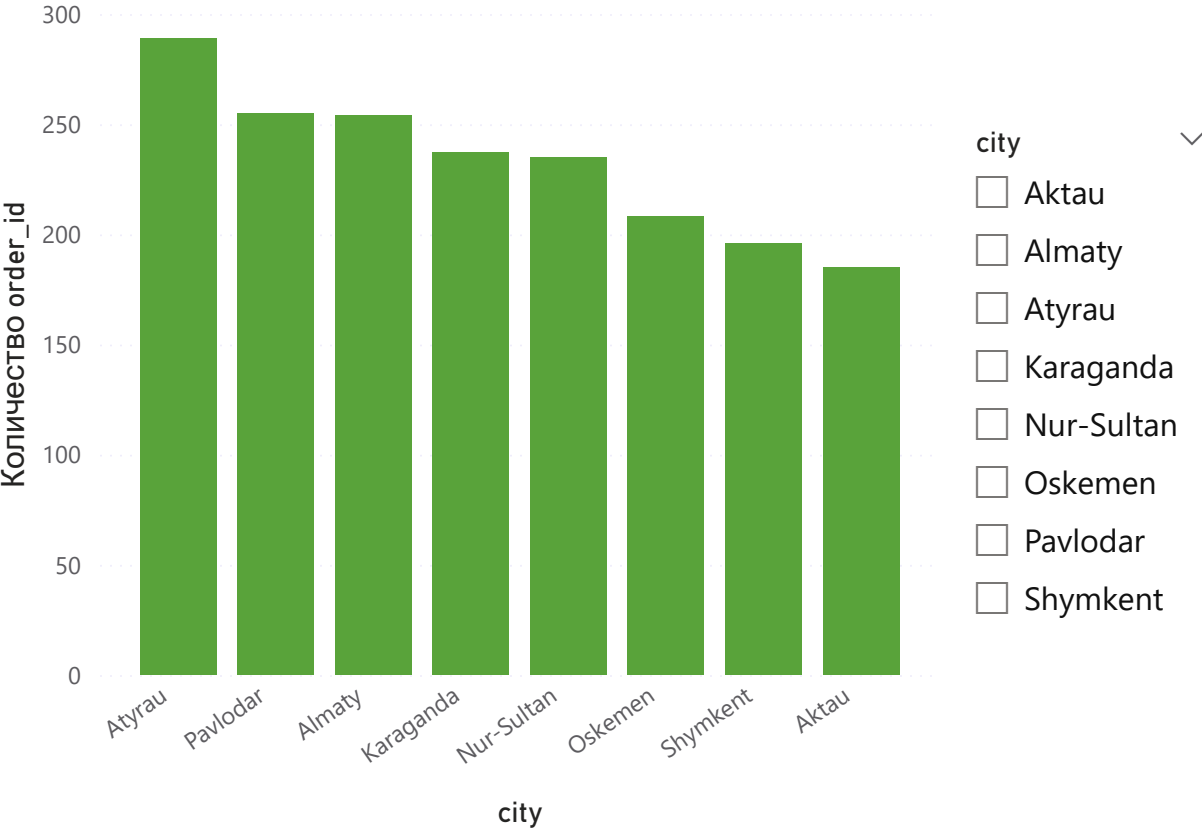
10.11.2024

Средняя сумма заказа

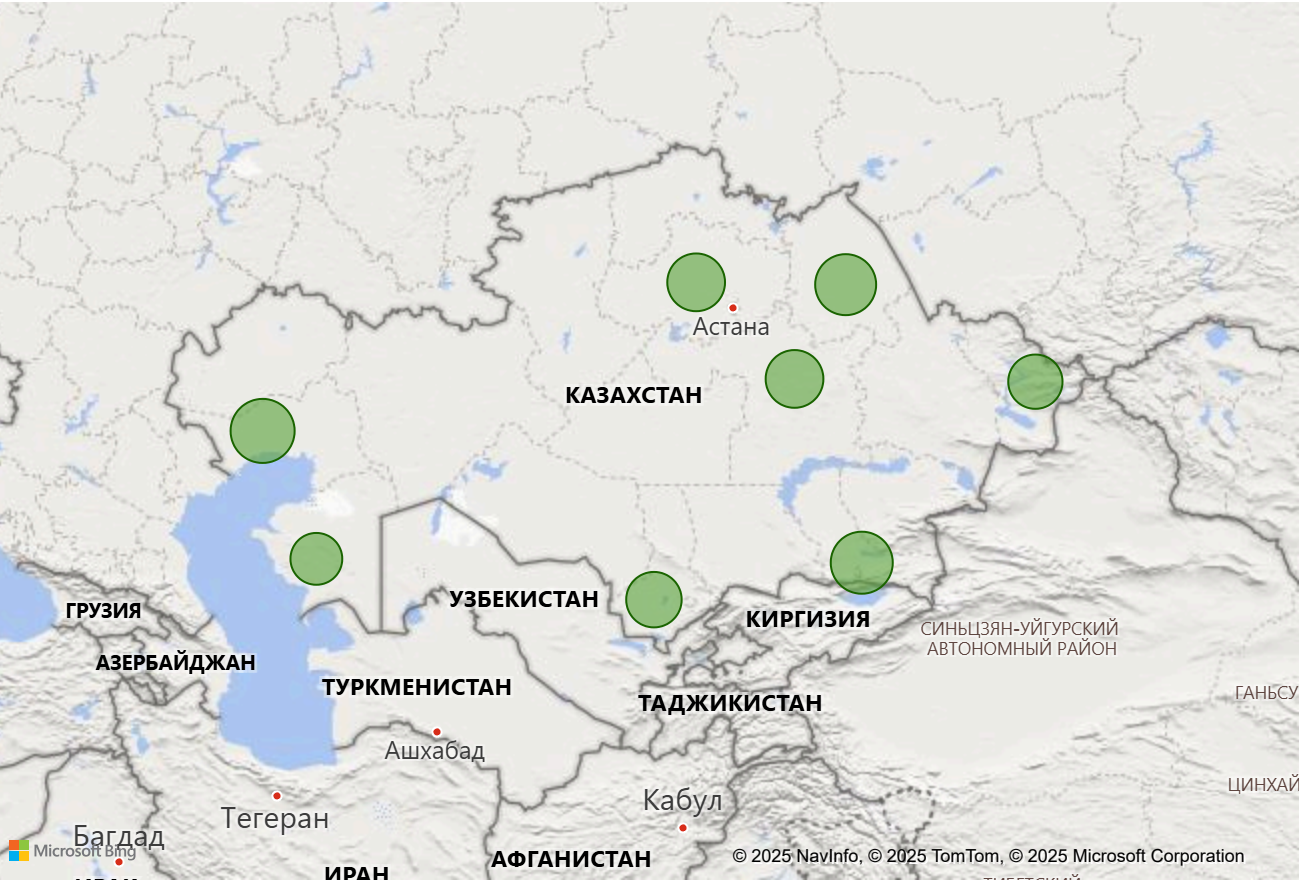
322,11 ТЫС.

Average Order Value

Количество заказов по городам



Распределение клиентов



Выручка на одного сотрудника

2,98 МЛН

RevenuePerStaff

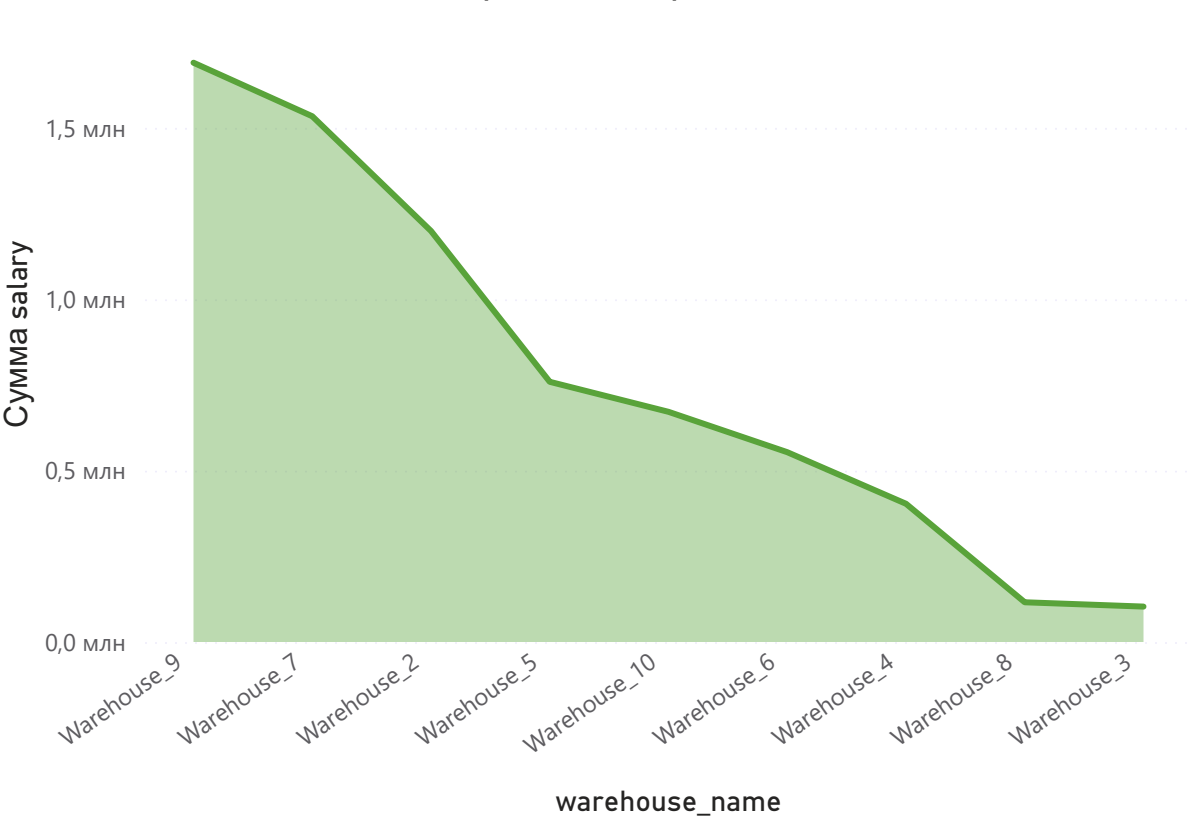
Позиции

- position
- ☐ Accountant
- ☐ Analyst
- ☐ Courier
- ☐ Manager
- ☐ Sales Representative
- ☒ Warehouse Clerk

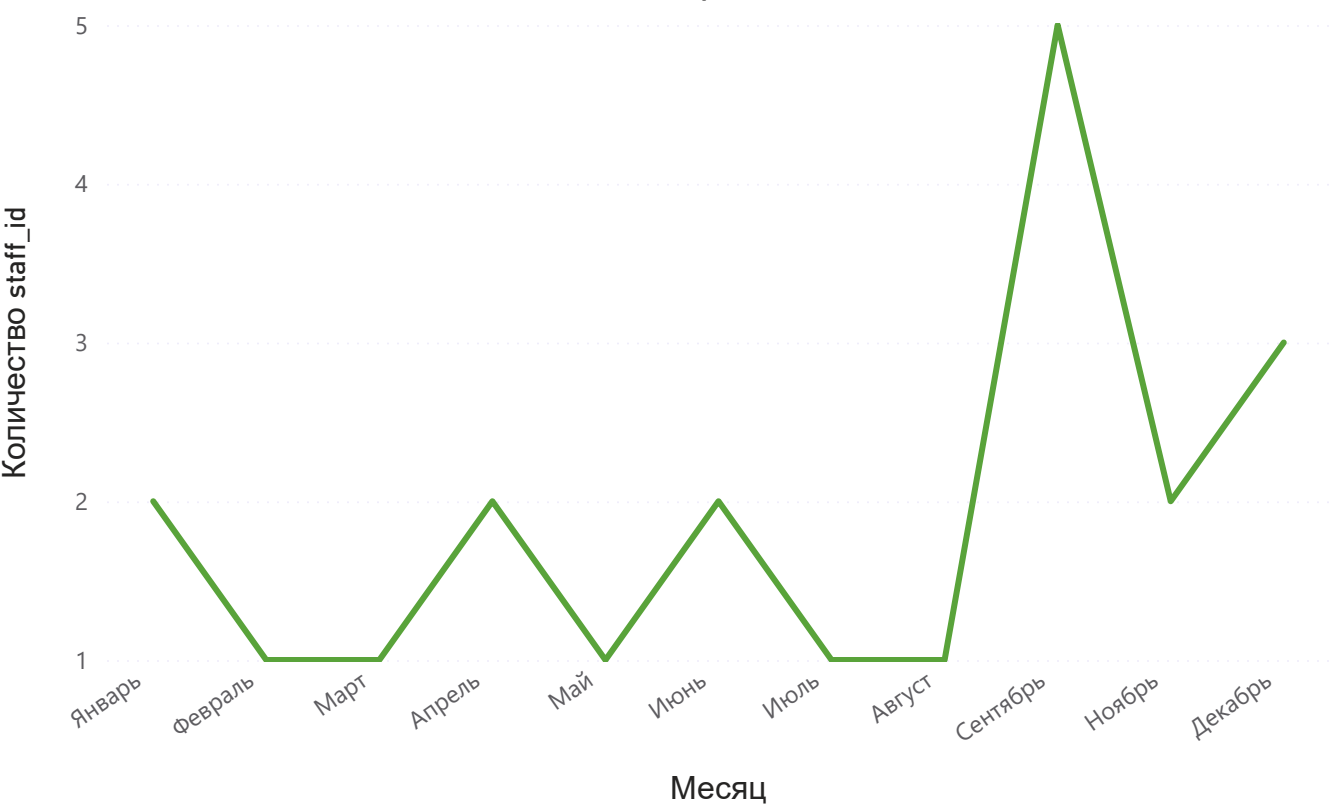
Количество сотрудников в каждом складе

warehouse_name	Количество staff_id
Warehouse_10	2
Warehouse_2	3
Warehouse_3	1
Warehouse_4	1
Warehouse_5	2
Warehouse_6	2
Warehouse_7	5
Warehouse_8	1
Всего	21

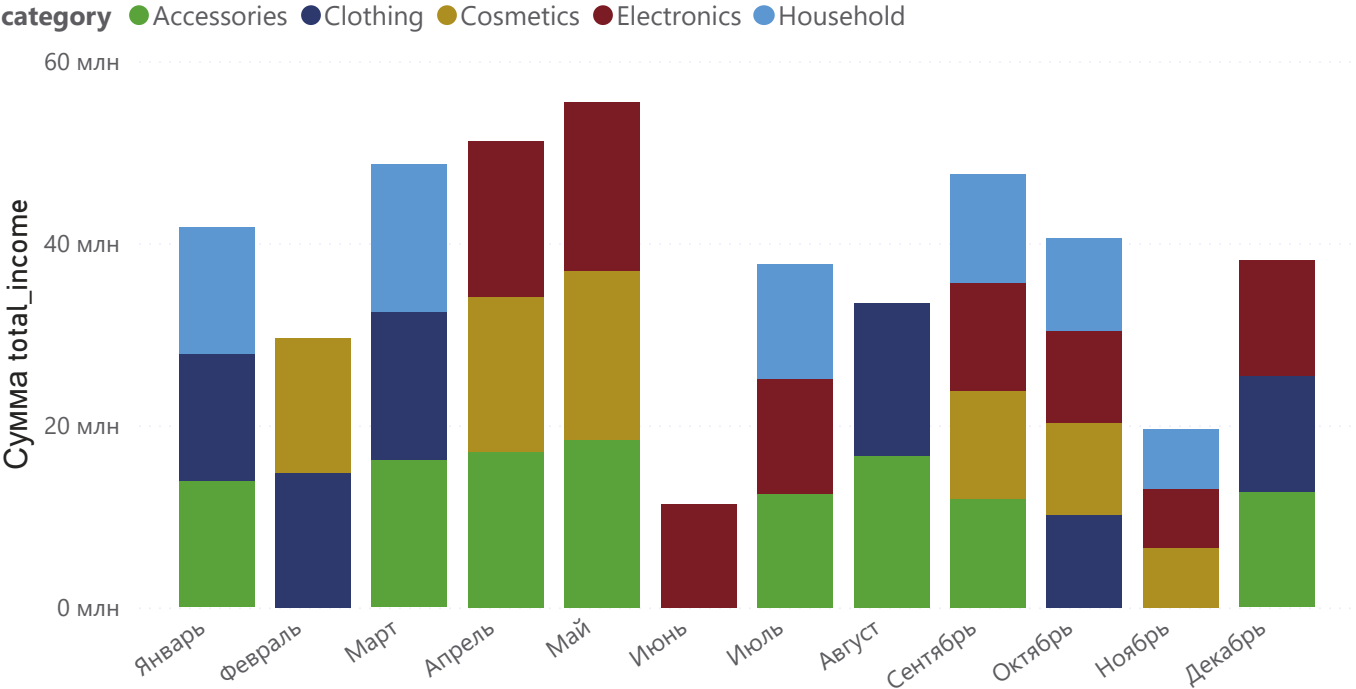
Зарплатный фонд



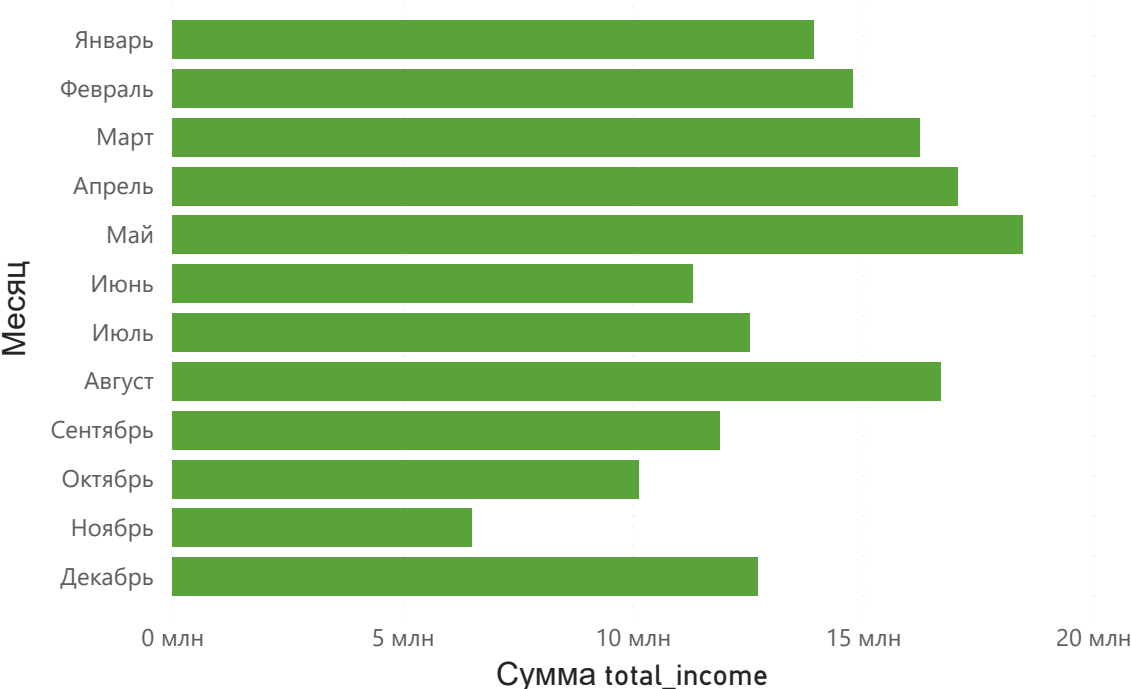
Динамика приемов



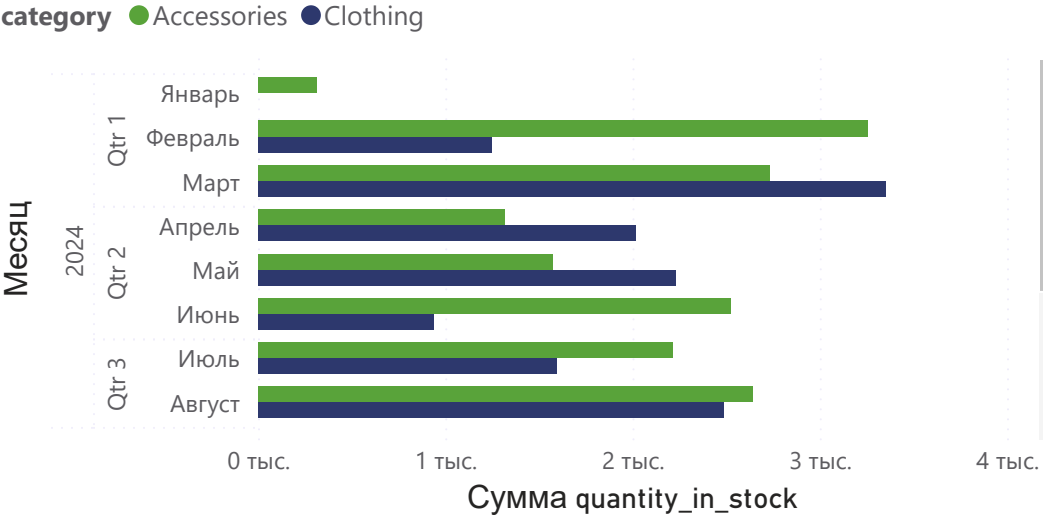
Сумма доходов в разрезе месяцев и категории



Сумма доходов по месяцам



Количество товара на складе в разрезе дат и категории



1. **Снижение продаж в отдельных категориях:**

Фактически спрос начал падать с июнь месяца. Снижение продаж идут по категориям: аксессуарары, косметика и одежда. Ценовой сегмент не изменился, доставка также не подорожала, думаю все дело в сезоне отпусков и каникул. Клиентская база больше ориентирована на поездки и развлечения. Краткосрочный подъем продаж происходит в августе по категориям: одежда и аксессуарары. Люди меняют

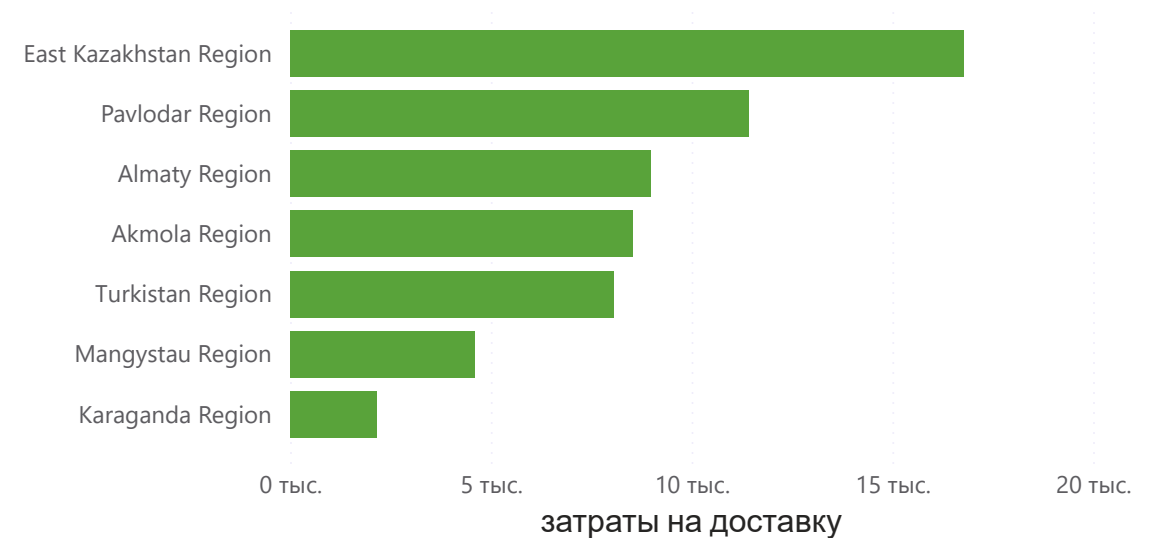
Анализ сезонности

Как было отмечено ранее спрос на категорию одежды и аксессуараров поднимается в силу наступления сезона. В марте, августе и декабре возрастают продажи на данные категории. Но как можно заметить по последним обновленным данным все еще остаются больше 500 шт., поэтому не вижу необходимости в увеличении запасов на складах.

Затраты на доставку в разрезе регионов и метода доставки



Общие затраты на доставку по регионам

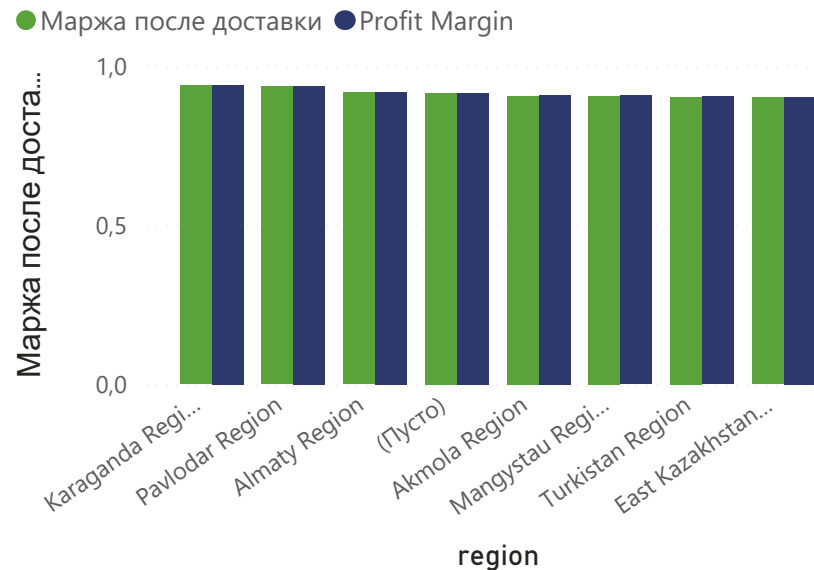


0,01%
DeliveryToRevenueRatio

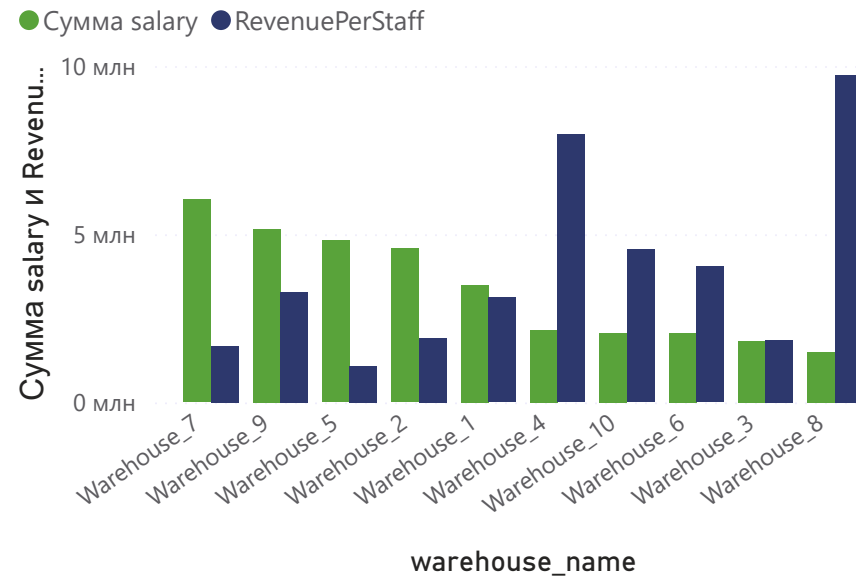
0,91
Маржа после доставки

0,91
Маржа

Маржа и маржа после доставки по регионам



Зарплата и выручка на сотрудника по складам



Наибольшие затраты на доставку — в East Kazakhstan Region и Pavlodar Region.

Это связано с использованием дорогих методов доставки: **Courier Delivery** и **Express**.

Наименьшие логистические затраты — в Karaganda Region, где преобладает **Standard**-доставка.

Несмотря на различия в затратах по регионам, **маржа почти не изменяется** — логистика **слабо влияет на общую прибыль**.

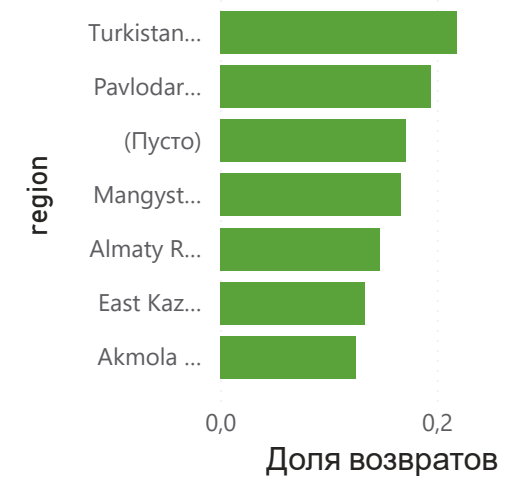
Самые эффективные склады — Warehouse_8 и Warehouse_4:

у них **высокая выручка на одного сотрудника** при **низких зарплатных расходах**.

Warehouse_7 и Warehouse_5 — менее эффективны: высокие затраты на персонал, но низкий доход на сотрудника.



Доля возвратов по регионам



17,00%

Доля возвратов

Доля возвратов	region
21,88%	Turkistan Region
19,44%	Pavlodar Region
16,67%	Mangystau Region
14,71%	Almaty Region
13,33%	East Kazakhstan Region
12,50%	Akmola Region
15,85%	

В **Turkistan** и **Pavlodar** возвраты особенно
высоки