

Статус

Canceled	Delivered	Pending	Processing	Returned	Shipped
----------	-----------	---------	------------	----------	---------

2,74 %

Маржа

8,30 млрд

Прибыль

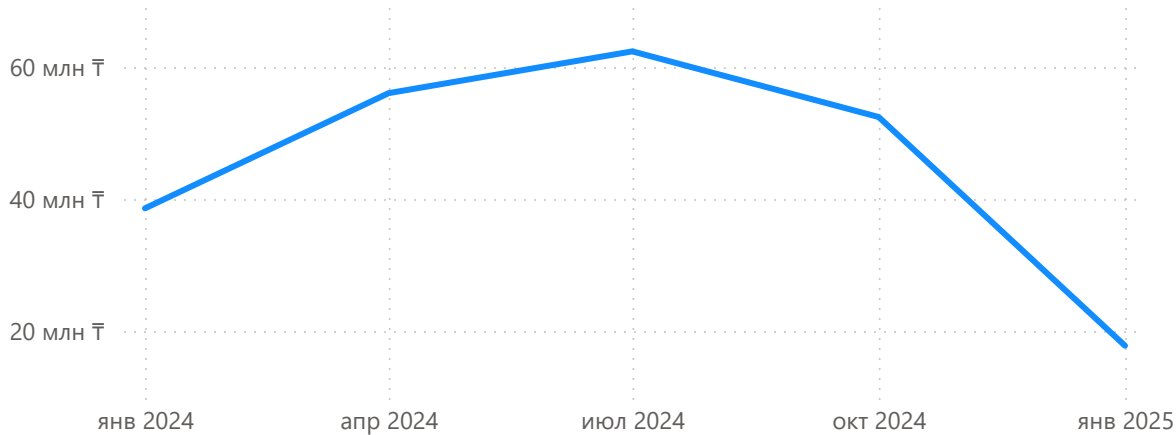
8,52 млрд

Себестоимость

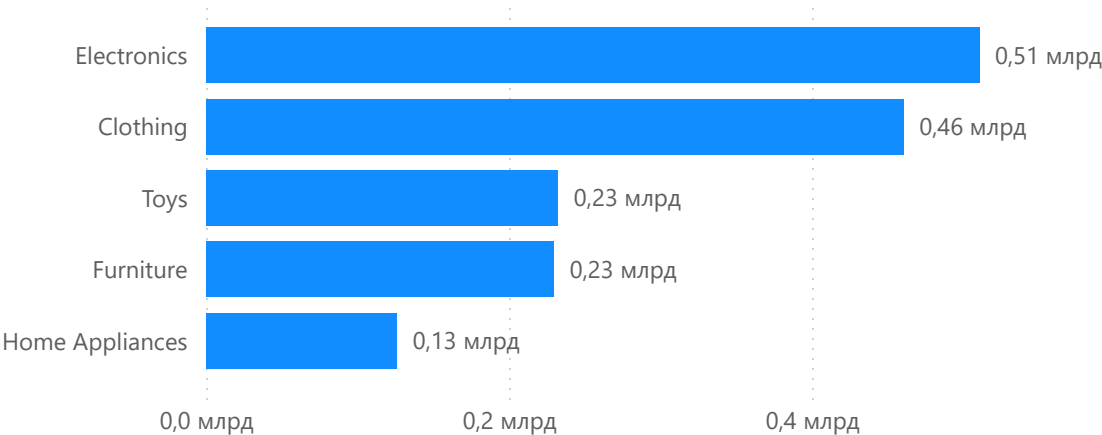
227,19 млн ₴

Общая выручка

Динамика продаж



Топ-5 категорий



- Падение продаж к зиме и рост к сентябрю
- В цифрах заметим прибыль уступает себестоимости!
- Как видим на графике продаж - все товары кроме мебели идут стабильно, мебель идет на спад!
- Самая прибыльная является электроника хотя по маржинальности низкая - и наименее популярный товар "Бытовая техника" пропорционально высокая маржинальность
- Высокая доля возврата: 2.50%

ID Складов	Кол-во товаров
+ 10	12045
+ 1	11972
+ 6	11273
+ 9	10765
+ 3	10586
+ 2	10238
+ 5	9397
+ 8	9370
+ 7	9362
+ 4	8306
Всего	16366

Выбрать все	Pickup
Courier Delivery	Standard
Express	

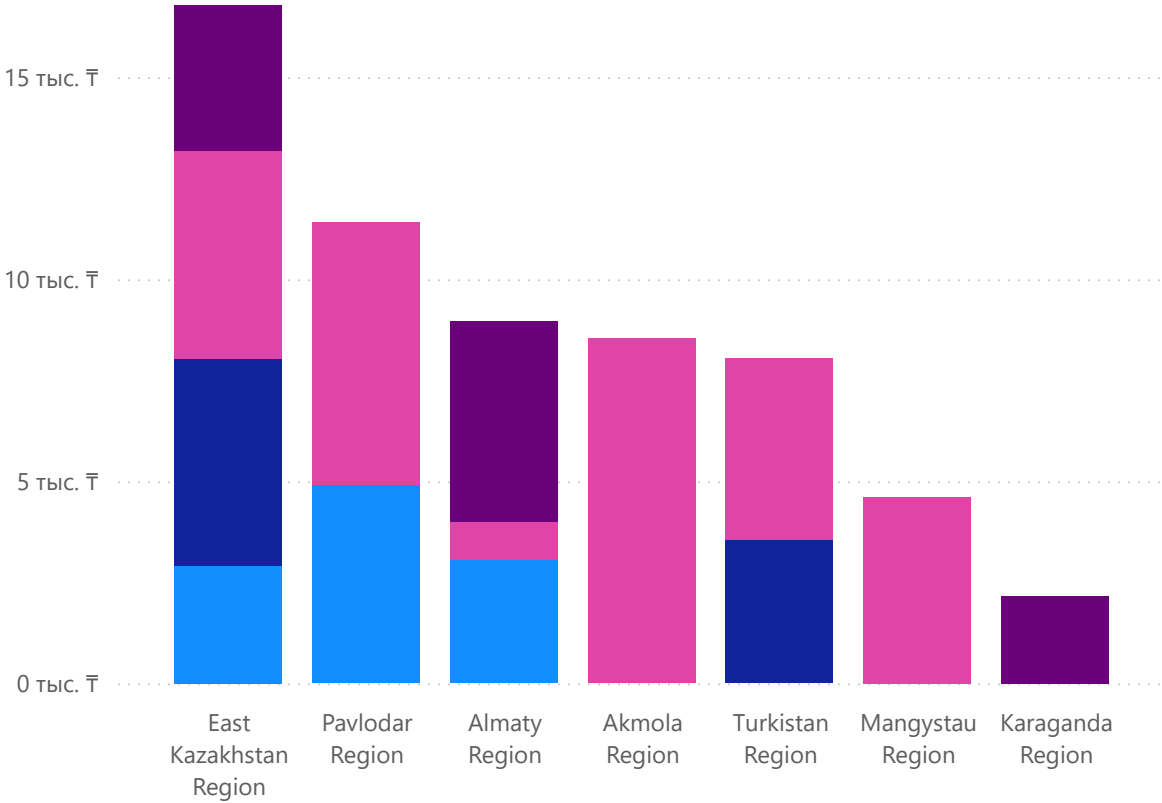
31.01.2024

29.01.2025

9,62 %

Соотношение доставки к выручке

Courier Delivery Express Pickup Standard



ID Складов	Регионы	Сумма выручки
+ 9	Karaganda Region	42 610 039
+ 4	Akmola Region	39 828 393
+ 8	Atyrau Region	38 949 469
+ 1	Atyrau Region	34 301 941
+ 7	Mangystau Region	30 292 389
+ 6	East Kazakhstan Region	28 253 029
+ 10	Atyrau Region	27 244 601
+ 2	East Kazakhstan Region	24 965 088
+ 3	Turkistan Region	16 729 705
+ 5	East Kazakhstan Region	15 113 625
Всего	Akmola Region	298 288 283

- Самый высокий тариф за доставку лидирует ВКО
- По дополнительным затратам лидирует Павлодар
- Самый дорогой метод доставки это на пикапе, надо искать другие методы в Акмоле, Мангистау, ВКО, Павлодар
- Самый загруженный склад является 10-й склад, Атырауская область, но по при этом имеет среднюю выручку
- Доставка является одна из причин низкой выручки

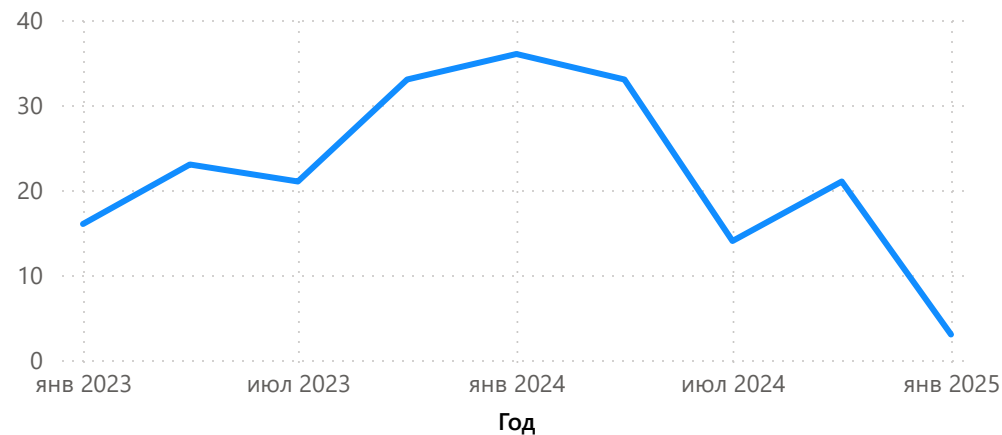
2,50 %

Доля возврата %

252,13 тыс.

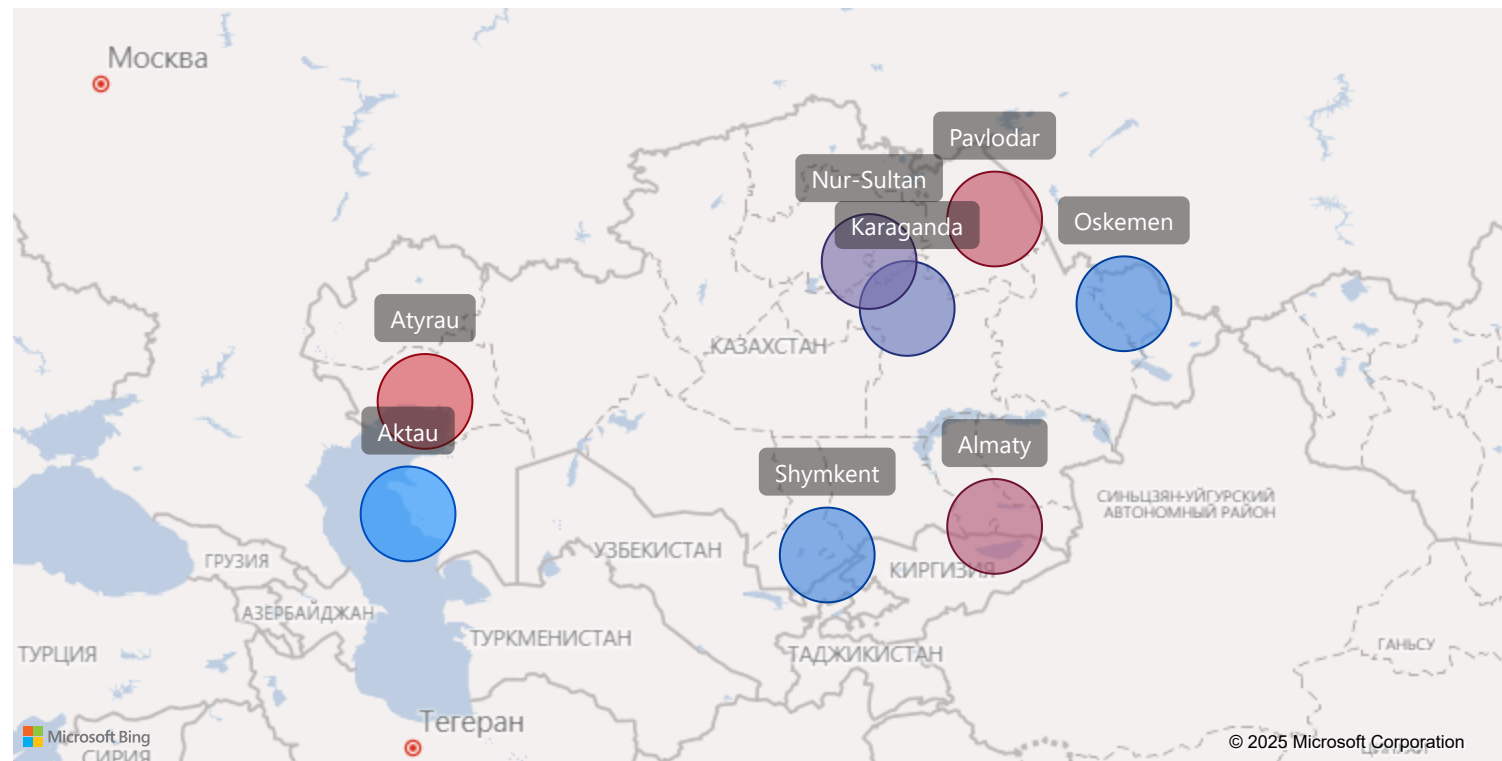
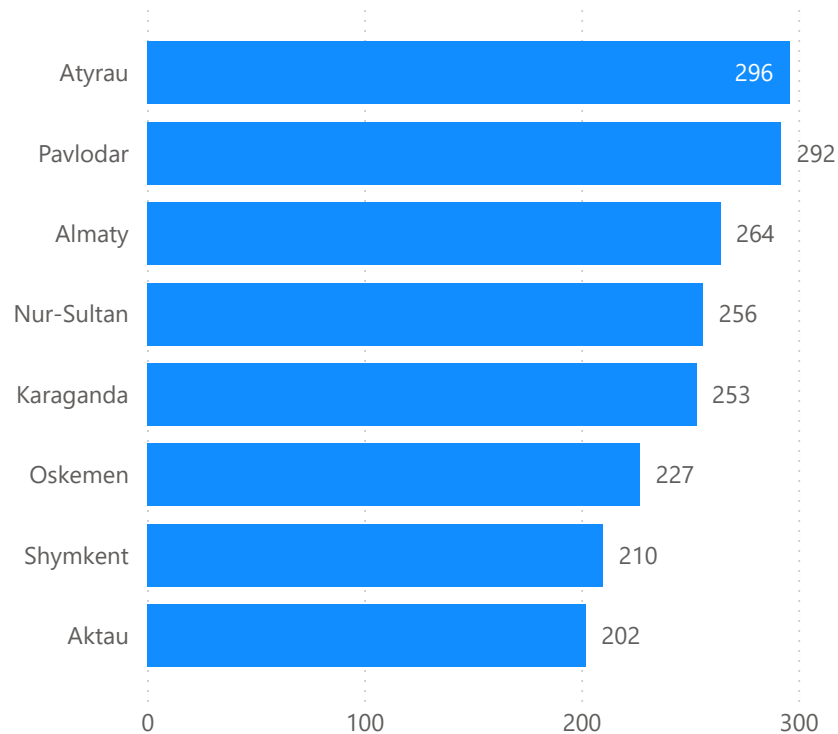
Средняя сумма заказа

Кол-во новых клиентов



- Низкий рост новых клиентов в: Актау, Караганда, Алматы, Атырау! Сильный спад в: Астане, Павлодар и в Шымкенте, необходим маркетинговый ход для привлечения новых клиентов
- Высокая доля возврата в Шымкенте и в Актау и соответственно низкая прибыль
- В Оскемене низкая прибыль по причине высокой стоимости доставки

Кол-во заказов

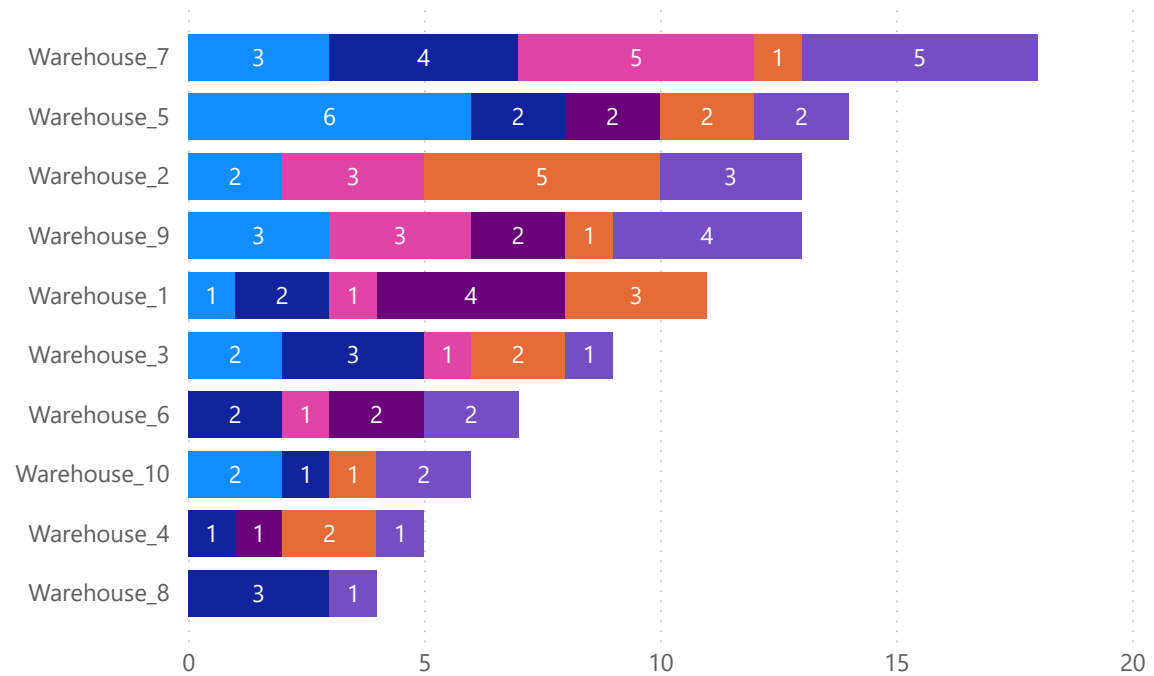


Выручка на одного сотрудника

ID Склада	Кол-во товаро в	Область	Выручка склада	Выручка на пе
10	12045	Atyrau Region	27 244 601,06 ₸	4 540
1	11972	Atyrau Region	34 301 941,29 ₸	3 118
6	11273	East Kazakhstan Region	28 253 029,59 ₸	4 036
9	10765	Karaganda Region	42 610 039,61 ₸	3 277
3	10586	Turkistan Region	16 729 705,37 ₸	1 858
2	10238	East Kazakhstan Region	24 965 088,63 ₸	1 920
5	9397	East Kazakhstan Region	15 113 625,28 ₸	1 079
8	9370	Atyrau Region	38 949 469,94 ₸	9 737
Всего	16366	Akmola Region	298 288 283,46 ₸	2 982

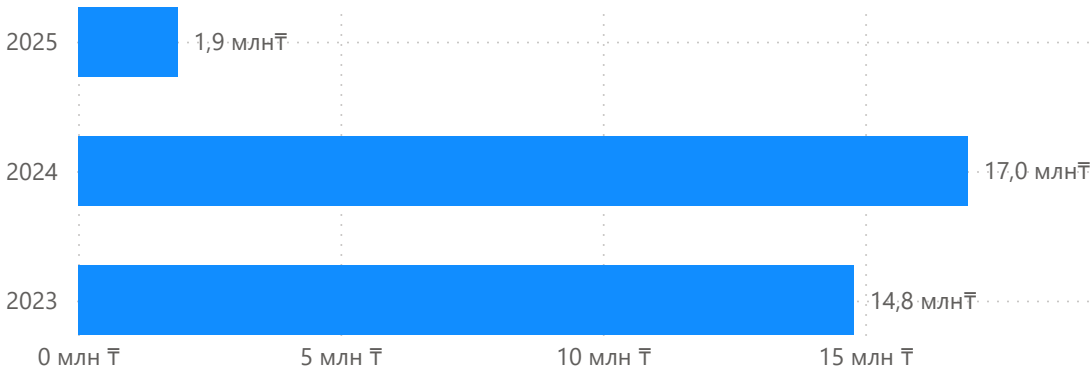
Кол-во сотрудников на складах

Accountant Analyst Courier Manager Sales Representative Warehouse Clerk



- Острая не хватка персоналов в Атырау, Астана, Оскемен, Шымкент
- Требуется перераспределение и оптимизирование кадров, например в 5 складе ВКО 6 бухгалтеров, в 7 складе Мангистау 4 аналитика
- Загруженные склады в Атырау при малочисленных персонал

Зарплатный фонд



Оптимизация ассортимента — пересмотреть стратегию по мебели, усилить продажи бытовой техники за счёт её высокой маржинальности.

Снижение издержек на доставку — внедрить региональные склады или оптимизировать логистические маршруты а также найти .

Работа с возвратами — анализ причин возвратов в Шымкенте и Актау, внедрение дополнительных проверок качества и обучения персонала.

Маркетинг — запуск локальных кампаний в городах с низким приростом клиентов, особенно в Астане, Павлодаре и Шымкенте.

Кадровая оптимизация — перераспределить сотрудников между складами, снизить дисбаланс специалистов.

Поддержка загруженных складов — обеспечить Атырау дополнительным персоналом или перераспределить нагрузку.

Динамика продаж



788,77 M...

Прибыль

2,67 %

Маржа

Стоимость методов доставки

