

184,19

МЛН

Profit

227,19 МЛН

Total Sales

0,81

Profit Margin %

144,43 ТЫС.

Average Order Value

43,01 МЛН

Total Cost

Фильтр статусов

☐ Canceled

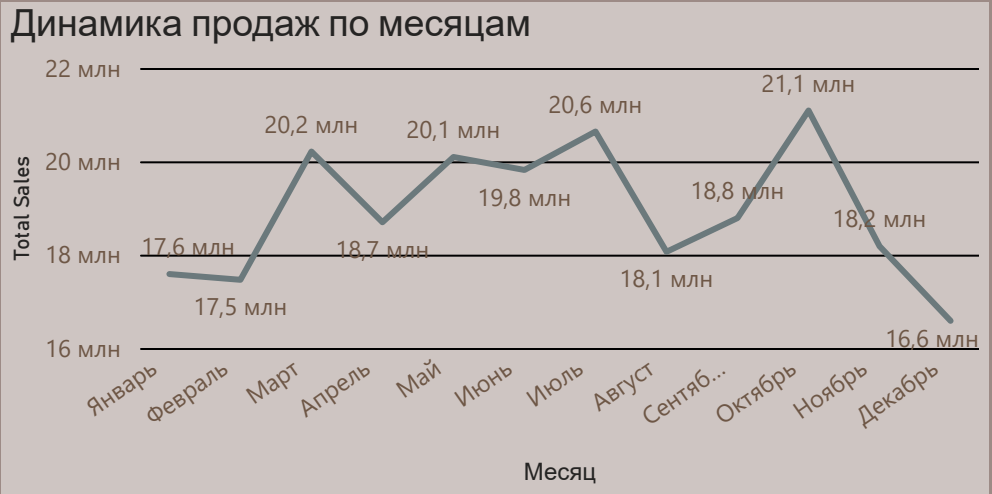
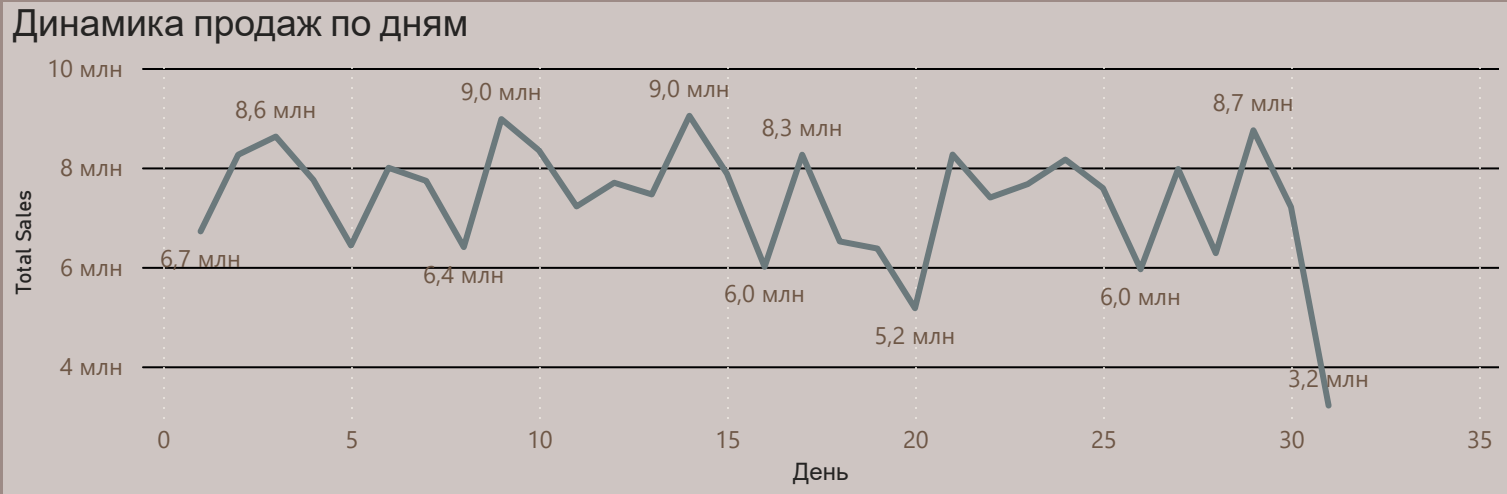
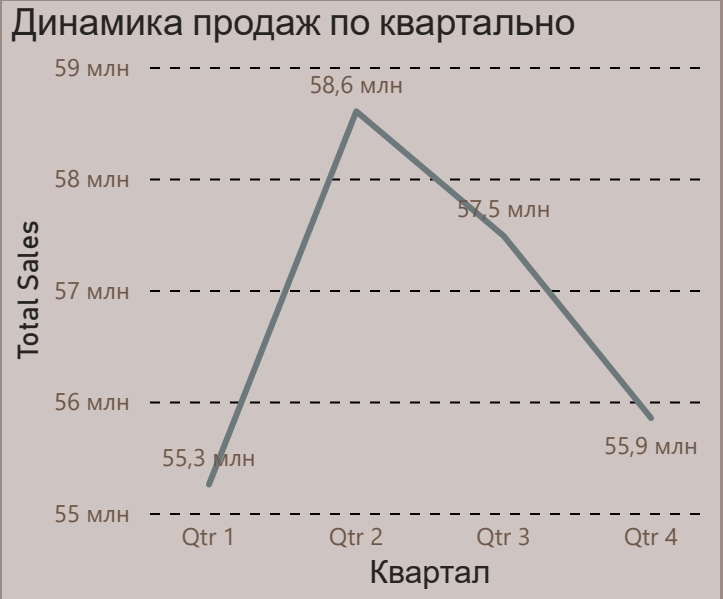
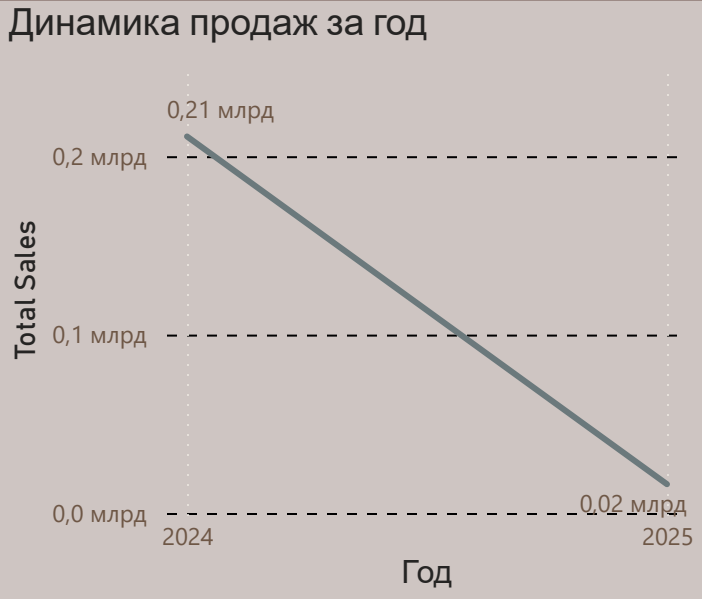
☐ Delivered

☐ Pending

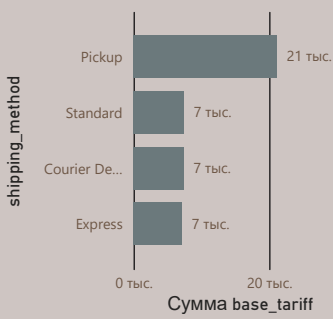
☐ Processing

☐ Returned

☐ Shipped



Сумма базового тарифа



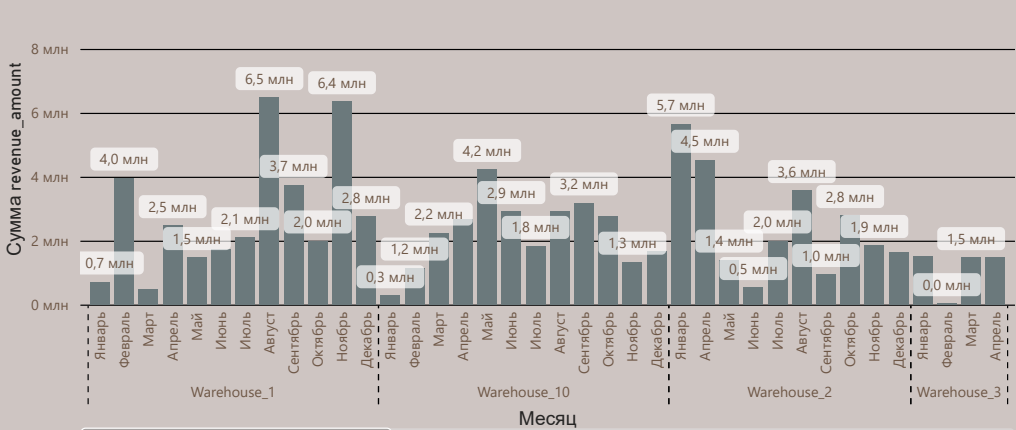
warehouse_name	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Warehouse_1	312	550	471	1472	712	701	529	1476	334	
Warehouse_10	1535	2004	1182	1471	641	681	725	1904	982	
Warehouse_2	754	995	1962	1049	1043	1067	485	1285	774	
Warehouse_3	332	235	1177	1612	1721	1946	1523	1545	778	
Warehouse_4	1018	780	555	37	419	1003	1222	1678	692	
Warehouse_5	532	995	1713	481	1567	1912	656	749	305	
Warehouse_6	289	526	670	1095	107	549	111	2341	1147	
Warehouse_7	866	1144	777	573	825	2239	238	699	289	
Warehouse_8	977	542	1428	435	686	360	1716	1326	734	
Warehouse_9	1174	1306	756	512	1041	979	1810	1325	310	
Бцero	7789	9077	10691	8737	8762	11437	9015	14328	6345	

region

Bce

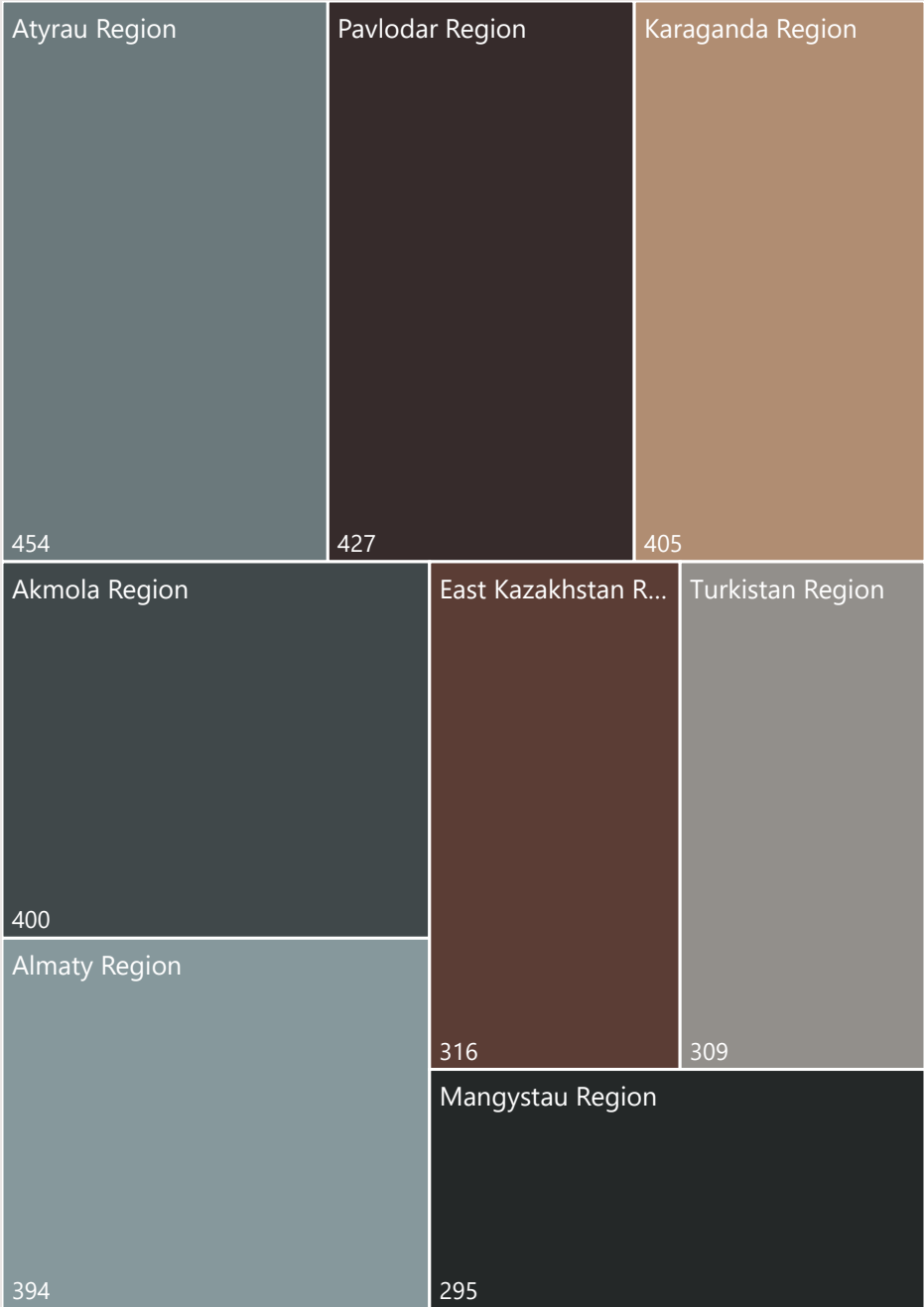
warehouse_name	2024	2025	Бцero
Warehouse_9	12173	1174	13347
Warehouse_8	10848	977	11825
Warehouse_7	9313	866	10179
Warehouse_6	11047	289	11336
Warehouse_5	10061	532	10593
Warehouse_4	8960	1018	9978
Warehouse_3	15622	210	15832
Warehouse_2	13832	754	14586
Warehouse_10	14108	1163	15271
Warehouse_1	10895		10895
Бцero	116859	6983	123842

Выручка по складам

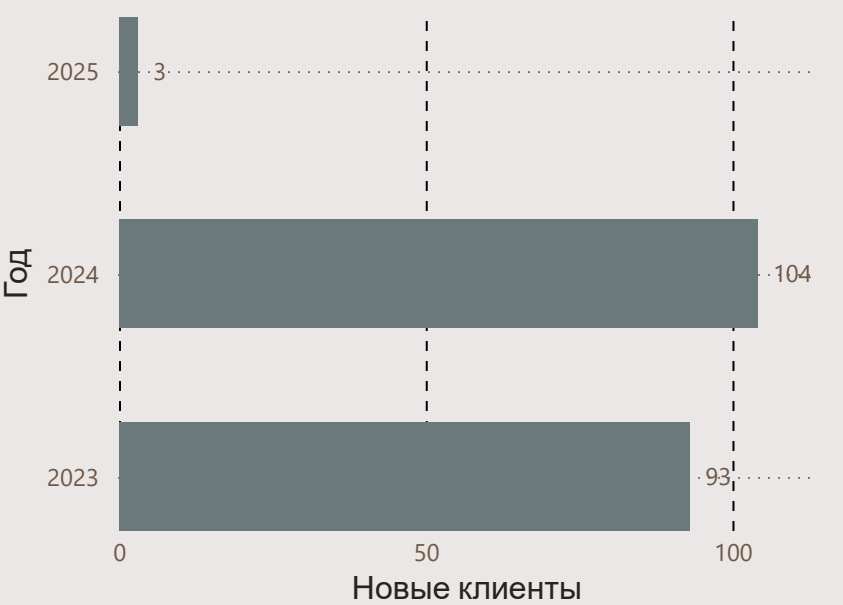


warehouse_name	Qtr 1	Qtr 2	Qtr 3	Qtr 4	Бцero
Warehouse_9	3236	2532	3445	4134	13347
Warehouse_8	2947	1481	3776	3621	11825
Warehouse_7	2787	3637	1226	2529	10179
Warehouse_6	1485	1751	3599	4501	11336
Warehouse_5	3240	3960	1710	1683	10593
Warehouse_4	2353	1459	3592	2574	9978
Warehouse_3	1744	5279	3846	4963	15832
Warehouse_2	3711	3159	2544	5172	14586
Warehouse_10	4721	2793	3611	4146	15271
Warehouse_1	1333	2885	2339	4338	10895
Бцero	27557	28936	29688	37661	123842

География



Рост базы по годам



city	Количество заказов	Средний чек
Shymkent	169	132 366,08
Pavlodar	235	140 185,78
Oskemen	166	141 027,08
Nur-Sultan	199	149 745,10
Karaganda	204	153 203,91
Atyrau	236	141 400,20
Almaty	213	143 167,15
Aktau	151	155 973,97
Всего	1573	144 433,57

200

Новые клиенты

Рост базы по месяцам



position

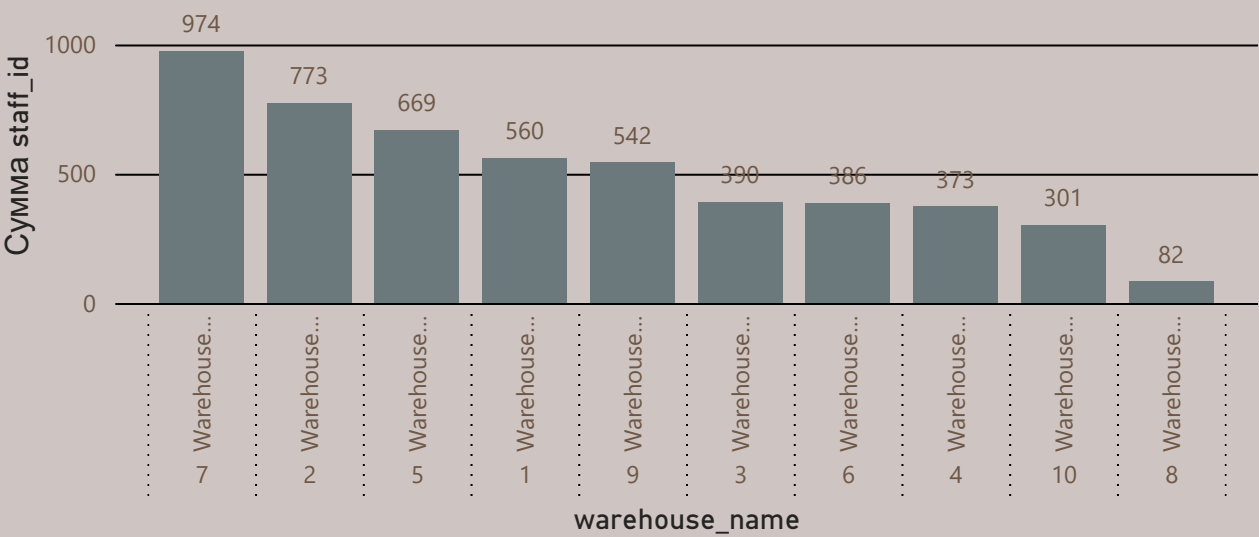


Accountant	Analyst	Courier	Manager	Sales Representative	Warehouse Clerk
------------	---------	---------	---------	----------------------	-----------------

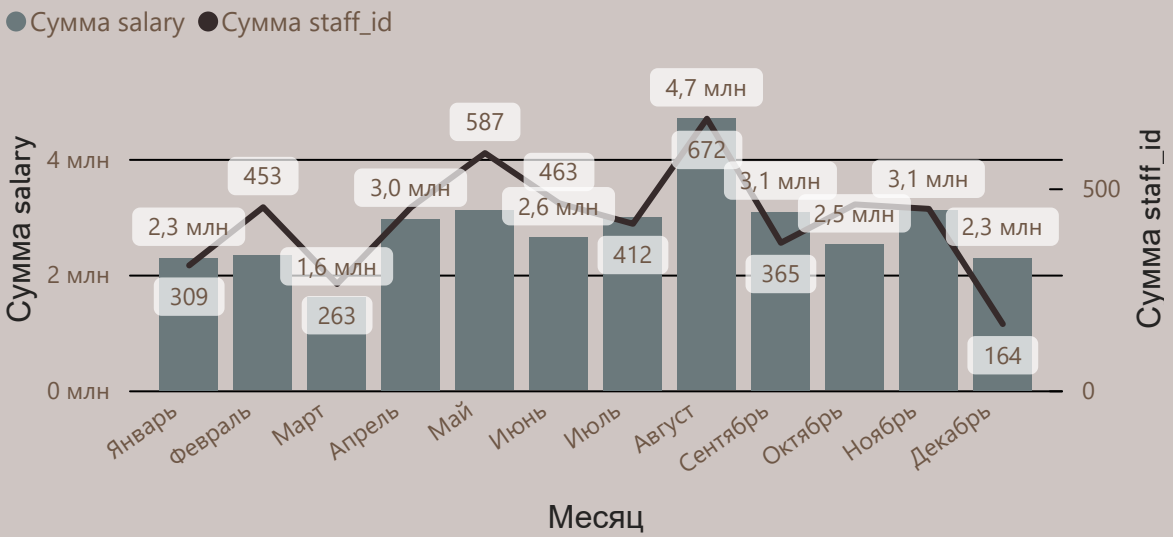
298,29 МЛН	2,98 МЛН	100
Total Warehouse Revenue (Выручка складов)	Revenue per Employee (Выручка на одного сотрудника)	Staff Count (Численность штата)

warehouse_name	Staff Count (Численность штата)	Сумма salary	Total Warehouse Revenue (Выручка складов)	Revenue per Employee (Выручка на одного сотрудника)
Warehouse_5	14	4 807 198,17	15 113 625,28	1 079 544,66
Warehouse_3	9	1 815 367,42	16 729 705,37	1 858 856,15
Warehouse_2	13	4 574 976,26	24 965 088,63	1 920 391,43
Warehouse_10	6	2 069 302,86	27 244 601,06	4 540 766,84
Warehouse_6	7	2 067 441,58	28 253 029,59	4 036 147,08
Warehouse_7	18	6 032 183,79	30 292 389,10	1 682 910,51
Warehouse_1	11	3 482 233,82	34 301 941,29	3 118 358,30
Warehouse_8	4	1 496 090,66	28 040 160,04	0 727 267,10
Всего	100	33 640 127,32	298 288 283,46	2 982 882,83

Количество сотрудников по складам



Зарплатный фонд и динамика



Мини-отчет: Анализ эффективности и точки роста

1. Продажи и прибыль

Что заметила: У нас есть 5 категорий-лидеров, которые приносят почти всю прибыль. Но есть странный момент: категория Electronics продается очень активно, а прибыли с нее почти нет — маржа меньше 10%.

Что делать: Скорее всего предполагаю что либо договариваться с поставщиками о скидке, либо чуть-чуть поднять цены, иначе мы работаем с этой категорией «в ноль».

Просадка: В ноябре и декабре продажи сильно падают, хотя это самые ходовые месяцы. Чтобы не сидеть без дела, в это время нужно активно запускать акции или распродажи.

2. Доставка и возвраты

Проблемные места: Я предполагаю мы тратим на доставку слишком много Атырау. Оказывается, там часто заказывают «Экспресс-доставку», и она съедает почти всю нашу прибыль.

Про возвраты: Чаще всего нам возвращают товары из категории Косметика .

Надо проверить, почему люди отказываются: может, товар приходит битый (плохая упаковка) или описание на сайте не совпадает с реальностью. А в далекие регионы лучше предлагать обычную доставку вместо дорогой срочной.

3. Склады и люди

Где не хватает товара: На складе 8 сотрудники работают на пределе, выручка на одного человека огромная, но товаров почти не осталось. Мы скоро столкнемся с тем, что клиентам нечего будет покупать.

Что делать: Нужно перевезти лишние товары со склада 5 и 3 туда, где их быстро раскупают. Так мы и место освободим, и продажи не потеряем.