

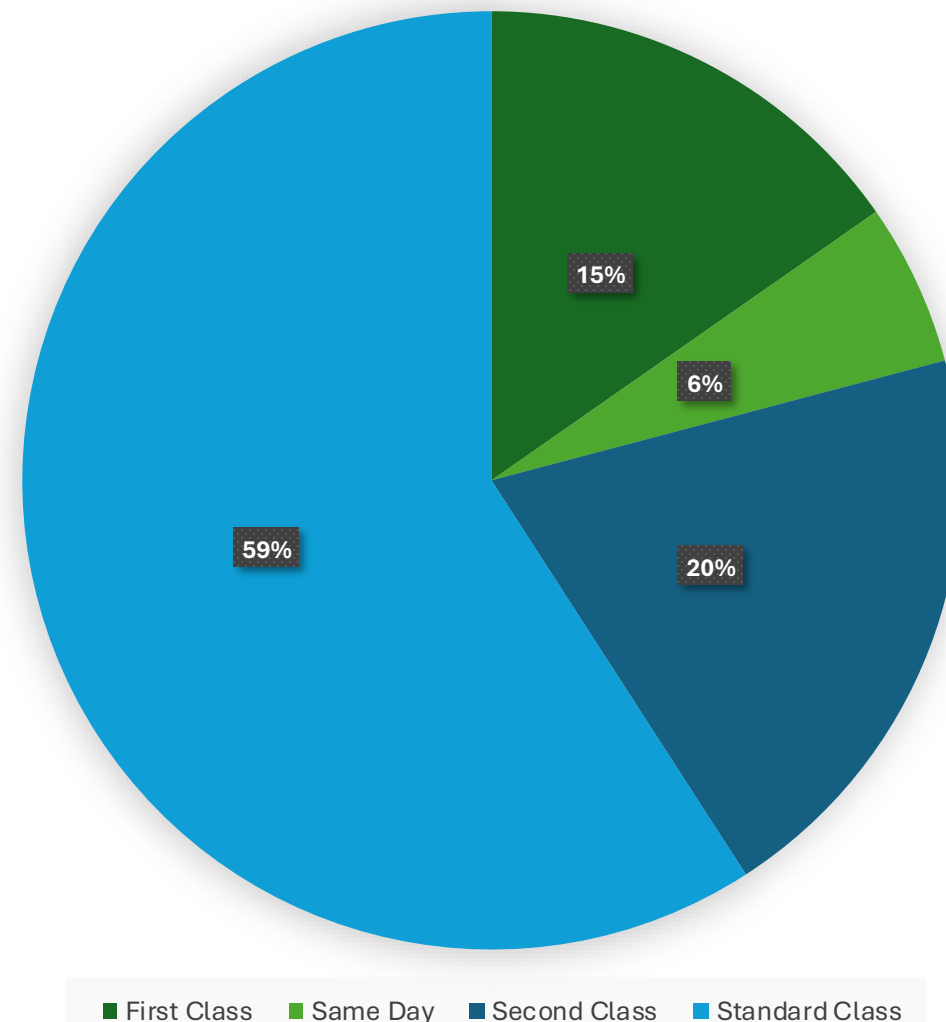
Визуализация ключевых показателей компании

Прибыльность обратно пропорциональна скорости доставки

Большинство клиентов предпочитают самую дешёвую доставку: «Standard Class» приносит значительно больше выручки, чем все остальные каналы.

Прибыльность снижается с ростом скорости доставки: Самые быстрые и дорогие опции, такие как «First Class» и «Same Day», имеют самую низкую долю прибыли по сравнению с выручкой. Это указывает на то, что высокие расходы на срочную доставку сильно сокращают маржу, в то время как клиенты не готовы платить за скорость, делая эти каналы наименее эффективными с точки зрения прибыли.

Доля продаж Ship Mode



Standard Class:
медленно, но
сверхприбыльно.
Как это
использовать?



Главный инсайт о сверхприбыльности **Standard Class** означает, что ключевой фактор успеха — это не скорость, а **эффективность и масштабируемость**. Чтобы использовать это преимущество, необходимо оптимизировать именно этот канал доставки, превратив его в основной источник прибыли.

Прибыль нестабильна и подвержена сезонности

На графике «Динамика дохода и прибыли» видно, что прибыльность не растёт линейно, а колеблется из года в год. Это может указывать на сезонные колебания, изменения в затратах или другие внешние факторы. Такой инсайт требует дополнительного анализа для выявления конкретных причин нестабильности.



Регионы имеют разную эффективность

Хотя график показывает общие данные по продажам в разных регионах, более глубокий анализ может выявить различия в прибыльности. Например, самый высокий объём продаж может приходиться на один регион, но самый высокий процент прибыли — на другой.

По штатам

