**Инсайты по бизнесу**

**Снижение продаж в отдельных категориях**

Анализ динамики продаж показал падение выручки в следующих категориях:

* Электроника
* Одежда и обувь

Снижение отмечено в период январь–март 2025 года.

Наиболее пострадавшие регионы:

* Центральный
* Южный

**Рекомендации:**

* Провести рекламную кампанию по вышеуказанным категориям;
* Проверить наличие товаров на складах и сроки доставки;
* Уточнить сезонные тренды по прошлым годам.

**Высокие логистические затраты**

Самые дорогие методы доставки:

1. Express — до 5 074,54₸ (например, в ВКО)
2. Courier Delivery — до 2 738,65₸
3. Standard — до 4 964,24₸ (например, в Алматы)

Наиболее затратные регионы:

* Алматы — до 4 964₸
* Павлодар — до 4 582₸
* ВКО — множество записей с высокими значениями (до 5 074₸)

**Рекомендации:**

* Снизить долю экспресс-доставки в убыточных регионах — рассмотреть акции на стандарт/пикап.
* Внедрить динамическое ценообразование или скидки на заказы, доставляемые более дешевыми методами.
* Анализировать маржу с учётом доставки.

**Возвраты заказов**

Высокий уровень возвратов — около 17% заказов переходят в статус Returned.

Такой показатель возвратов существенно снижает прибыль и увеличивает операционные издержки (обработка возвратов, логистика, складирование). По графику видно, что высокий возврат товаров наблюдается в Акмолинском регионе, Returns Rate % - 23,05%.

**Рекомендации:**

Связаться с логистикой в регионе.

Проверить отзывы клиентов из этого региона, если доступны.

**Сезонность и запасы**

По итогам года по выручкам выявлено следующее (высокая выручка):

* Конец декабря-начало явнваря (праздничный сезон)
* Начало августа до сентября (начало учебного года)

**Рекомендации:**

* Увеличить складские запасы за 1–2 месяца до ожидаемых пиков;
* Внедрить автоматическое планирование заказов.