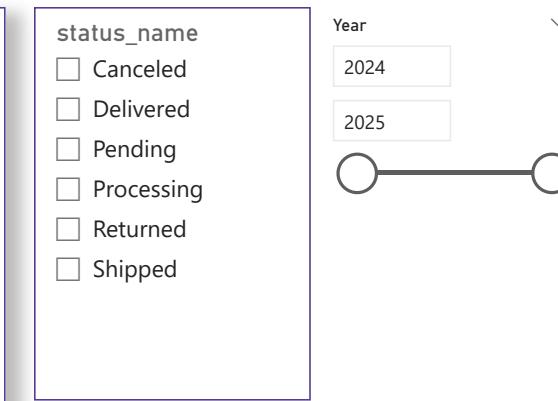
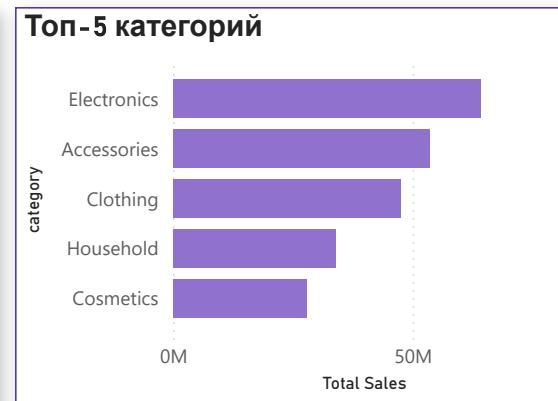
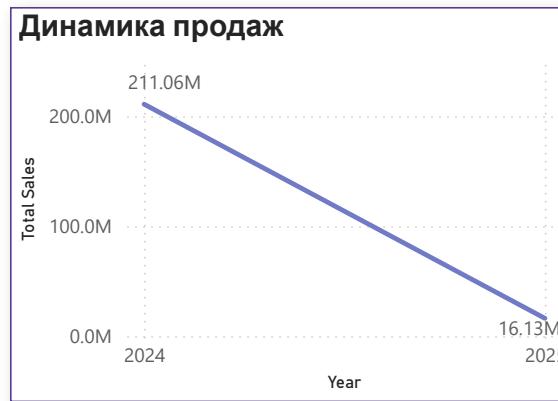
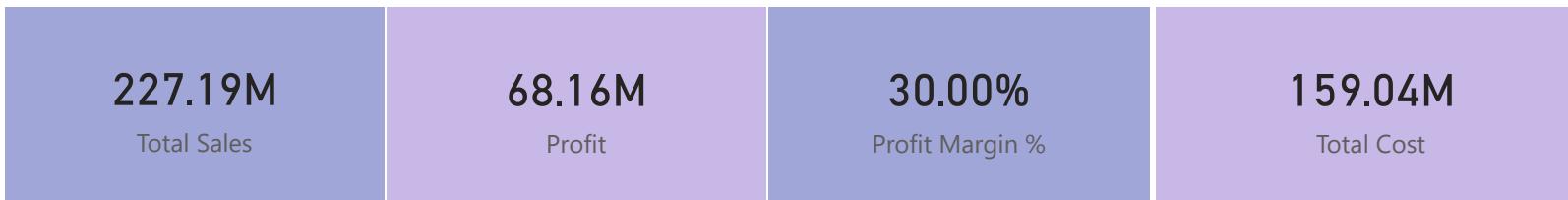
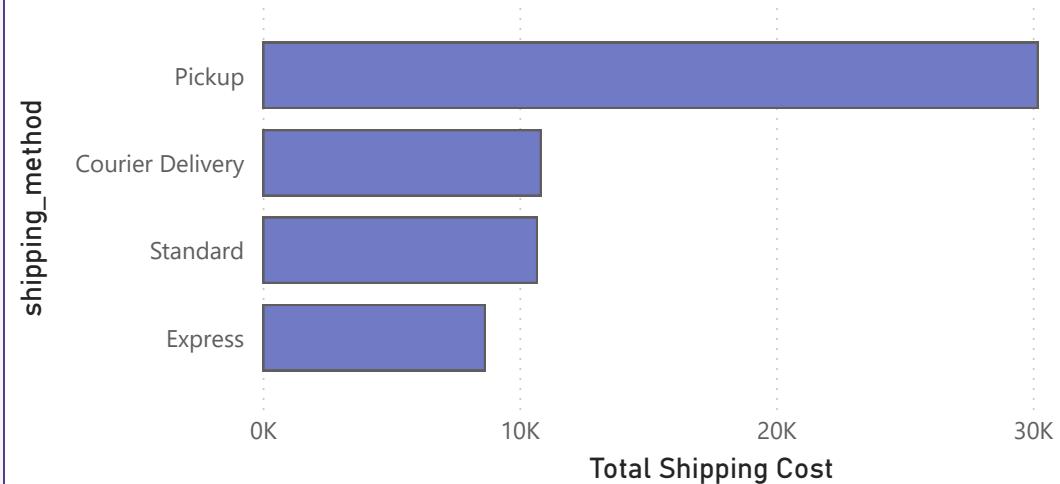


Продажи и прибыль

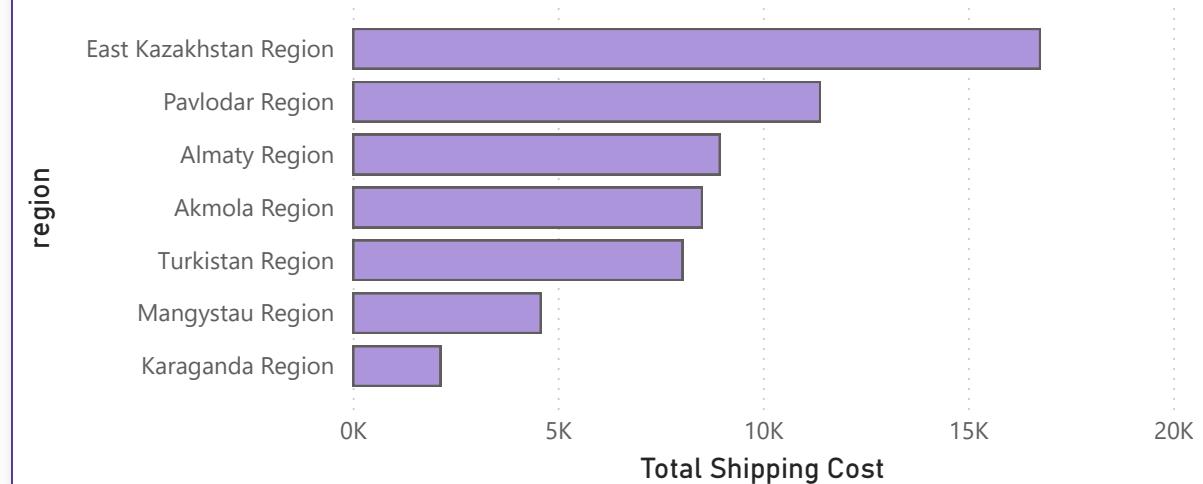


Логистика и склады

Расходы на доставку по методу доставки



Расходы на доставку по региону



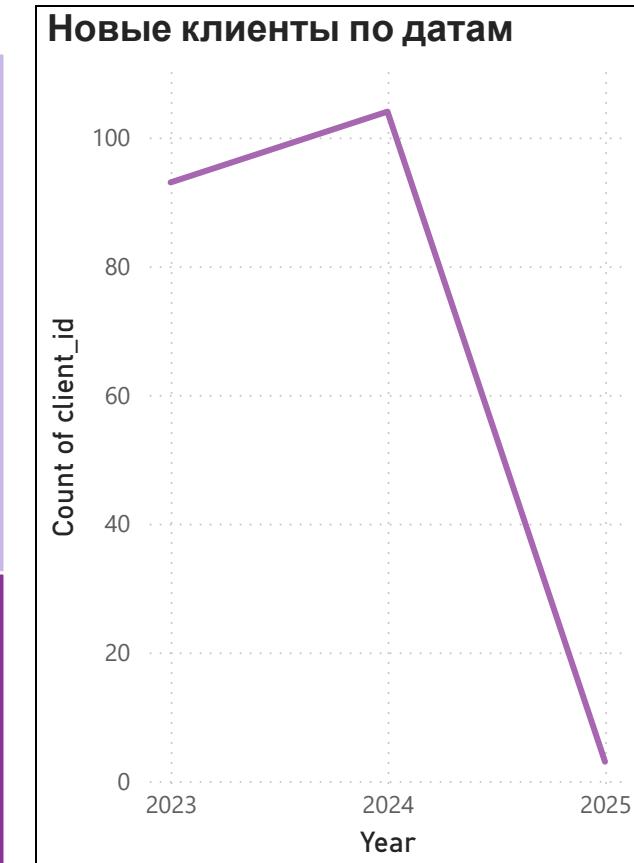
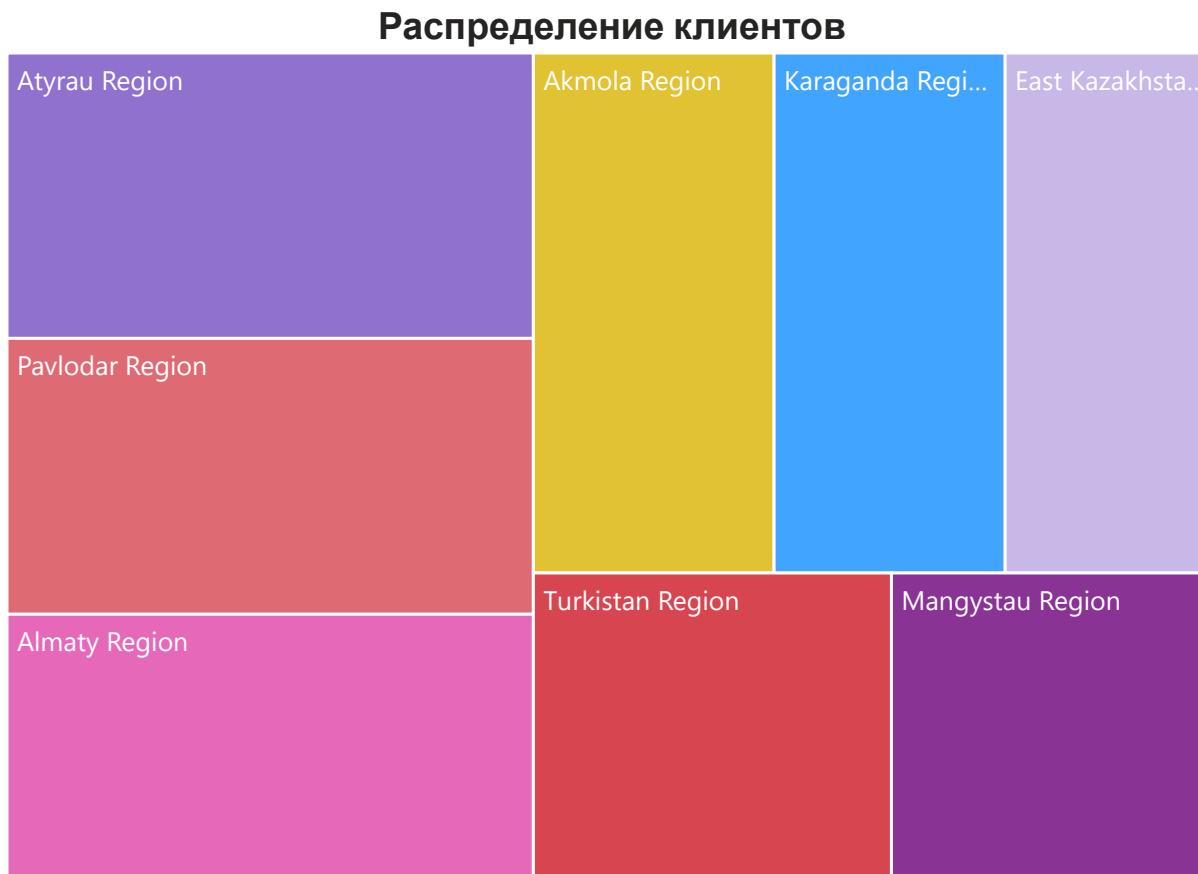
Выручка по складам



Клиенты и регионы



144.43K
Average Order Value

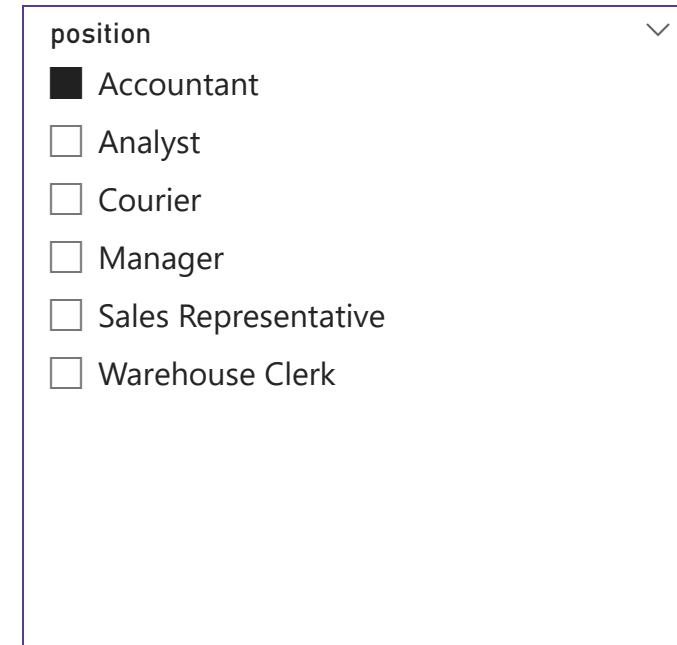


Сотрудники и эффективность



5.26M
Total Salary Public

15.70M
Revenue per Employee



Итоговый аналитический отчёт

- Продажи и прибыль:

В ходе анализа выявлено, что основная выручка формируется ограниченным числом категорий.

Топ-5 категорий обеспечивают наибольшую долю продаж и прибыли.

Динамика продаж показывает сезонные колебания, что может быть связано с праздничными периодами и изменением спроса.

Показатель Profit Margin % демонстрирует, что не все категории одинаково маржинальны - часть товаров приносит выручку, но с низкой прибылью.

- Логистика и склады:

Анализ выручки по складам показал различия в эффективности складских точек.

Некоторые склады генерируют существенно большую выручку.

Расходы на доставку формируются из базового тарифа и дополнительных затрат.

В отдельных регионах доля логистики в выручке выше среднего, что негативно влияет на маржинальность.

Также выявлен процент возвратов заказов, который напрямую снижает прибыль компании.

- Клиенты и регионы:

Основная клиентская база сосредоточена в нескольких ключевых регионах.

Некоторые города демонстрируют снижение количества заказов.

Динамика регистрации клиентов показывает рост в определённые периоды, что может быть связано с маркетинговыми активностями.

Средний чек позволяет оценить платёжеспособность клиентов по регионам.

- Сотрудники и эффективность:

Проанализирована численность персонала по складам и общий зарплатный фонд.

Рассчитан показатель «Выручка на одного сотрудника», который позволяет оценить эффективность использования трудовых ресурсов.

Возможны различия в производительности между складами, что требует оптимизации распределения персонала.