Аналитический отчет по продажам, логистике и клиентской базе

**1. Общие показатели**

• Общий объем продаж: 227,19 млн  
• Себестоимость: 43,01 млн  
• Прибыль: 184,19 млн  
• Рентабельность: 81,07%  
  
Высокая рентабельность говорит о хорошей марже на продукцию и эффективном контроле издержек.

**2. Топ-5 категорий по продажам и прибыли**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категория | Продажи (млн) | Прибыль (млн) |
| Electronics | 64 | 48 |
| Accessories | 54 | 45 |
| Clothing | 48 | 38 |
| Household | 34 | 30 |
| Cosmetics | 28 | 23 |

Лидером по обоим метрикам являются Electronics, за которыми следуют Accessories и Clothing.

**3. Динамика продаж**

Продажи демонстрируют устойчивую активность в течение года, с незначительными колебаниями. Максимальные пики наблюдаются в марте, июле и декабре 2024 года.

**4. Логистика и склады**

• Базовый тариф доставки: 43,20 тыс.  
• Дополнительные издержки: 17,32 тыс.

Самый высокий тариф наблюдается в Akmola Region (метод Standard).  
Основные методы доставки: Standard, Pickup, Express, Courier Delivery.

Доход по складам:

|  |  |
| --- | --- |
| ID Склада | Доход (млн) |
| 2 | 34 |
| 4 | 40 |
| 8 | 43 (макс) |
| 10 | 27 |

Склады 4 и 8 приносят наибольший доход.

**5. Персонал**

• Общее количество сотрудников: 100  
• Диапазон зарплат: до 1,2 млн  
• Зарплаты показывают рост в начале 2025 года, что может быть связано с премиями или увеличением ставок.  
Пример сотрудников:  
– Jesus Mata – Sales Representative – 442,2 тыс.  
– Jesse Morse – Manager – 398,7 тыс.

**6. Клиенты и регионы**

Топ-регионы по числу клиентов:

|  |  |
| --- | --- |
| Регион | Кол-во клиентов |
| Atyrau Region | 30 |
| Pavlodar Region | 29 |
| Almaty Region | 28 |

Наибольшее количество клиентов зарегистрировано в Atyrau, Pavlodar, и Almaty.  
Средняя сумма заказа: 144,43 тыс.

**7. Дополнительные наблюдения**

• Shymkent генерирует большое количество заказов, несмотря на меньшее число клиентов.  
• Активность по регистрации новых клиентов распределена неравномерно, наблюдаются всплески весной и осенью 2024 года.

**Рекомендации**

1. Увеличить инвестиции в сегмент Electronics и Accessories - высокодоходные направления.  
2. Перераспределить логистику, оптимизируя доставку в Akmola Region.  
3. Продолжить развитие склада №8, как наиболее прибыльного.  
4. Активизировать маркетинг в регионах с высокой стоимостью логистики, чтобы компенсировать затраты.  
5. Проанализировать прирост зарплат в начале 2025 года - возможно, есть точки оптимизации.